

**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM: ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

**A DIPLOMACIA ECONÓMICA EM PAÍSES EXPORTADORES DE
PETRÓLEO – ANÁLISE DOS CASOS DE ANGOLA, VENEZUELA
E LÍBIA**

Benilde Andreia Ferreira dos Santos

Orientação: Prof. Doutor Joaquim Ramos Silva

Constituição do júri:

Presidente: Doutor António Francisco Espinho Romão

Vogais: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Doutor Idalino André Rodrigues do Nascimento Magrinho

Lisboa, Novembro de 2010

**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM: ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

**A DIPLOMACIA ECONÓMICA EM PAÍSES EXPORTADORES DE
PETRÓLEO – ANÁLISE DOS CASOS DE ANGOLA, VENEZUELA
E LÍBIA**

Benilde Andreia Ferreira dos Santos

Orientação: Prof. Doutor Joaquim Ramos Silva

Constituição do júri:

Presidente: Doutor António Francisco Espinho Romão

Vogais: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Doutor Idalino André Rodrigues do Nascimento Magrinho

Lisboa, Novembro de 2010

AGRADECIMENTOS

Esta dissertação é o resultado de vários meses de dedicação e trabalho, mas também de ajuda e apoio de muitas pessoas, a quem gostaria de aqui deixar uma sentida palavra de agradecimento.

Em primeiro lugar, um obrigado muito especial ao Prof. Doutor Joaquim Ramos Silva, que aceitou orientar esta dissertação, e que, mesmo com o imenso trabalho que sempre tem, não deixou nunca de estar presente, com críticas, sugestões e com indicações bibliográficas, extremamente úteis.

À AICEP pelas informações prestadas, acerca dos mercados destes países e das respectivas relações bilaterais.

À minha família, aos meus amigos, que tanta paciência tiveram comigo quando estava apenas concentrada neste trabalho, por todo o apoio demonstrado.

Agradeço ainda as minhas queridas colegas de mestrado que muito me apoiaram e inclusive muitas vezes me mandavam informação relevante.

ABREVIATURAS

AEP - Associação Empresarial de Portugal
AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
AIP - Associação Industrial Portuguesa
API - Agência Portuguesa para o Investimento
BES - Banco Espírito Santo
BP - Banco de Portugal
CCIAP - Câmara de Comércio e Indústria Árabe - Portuguesa em Portugal
CGD - Caixa Geral de Depósitos
CIP - Confederação da Indústria Portuguesa
COSEC - Companhia de Seguro de Créditos
CPLP - Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
DGATE - Direcção Geral dos Assuntos Técnicos e Económicos
DR - Diário da República
EDP - Energias de Portugal
ESCOM - Espírito Santo Commerce, S.A.
EUA - Estados Unidos da América
FpC - Fórum para a Competitividade
FMI - Fundo Monetário Internacional
GALP - Galp Energia, SGPS, S.A.
G8 – Grupo de 8
G20 – Grupo dos 20
I&D - Investigação & Desenvolvimento
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
ICEP - ICEP Portugal - Investimento Comércio e Turismo
IDE - Investimento Directo Estrangeiro
IMF - International Monetary Fund
INE - Instituto Nacional de Estatística de Portugal
LIA - Autoridade para o Investimento da Líbia
ME – Ministério da Economia
MEI - Ministério da Economia e Inovação
MNE - Ministério dos Negócios Estrangeiros
NOC - Companhia Nacional do Petróleo da Líbia
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OMC - Organização Mundial de Comércio
ONG - Organização Não-Governamental
ONU - Organização das Nações Unidas
OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo
OSCE - Organização para a Segurança e Cooperação na Europa
OTAN - Organização do Tratado do Atlântico Norte
PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PDVSA - Petróleos de Venezuela, S.A
PIC - Programa Indicativo de Cooperação

PM - Primeiro-Ministro
PME - Pequenas e Médias Empresas
PR - Presidente da República
PRC - Programa de Reabilitação Comunitária
PRIME - Programa de Incentivos à Modernização da Economia
PS - Partido Socialista
PSD - Partido Social Democrata
QREN - Quadro de Referência Estratégico Nacional
SIME - Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial
TIC - Tecnologias da Informação e Comunicação
UE – União Europeia
URSS - União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

RESUMO

O modelo da diplomacia económica potencia um ciclo virtuoso em que a diplomacia e a economia se alavancam mutuamente em prol de mais e melhores exportações nacionais, da internacionalização das empresas portuguesas, da promoção de Portugal e da sua imagem, e da contribuição para a captação de investimento directo estrangeiro de qualidade.

A diplomacia económica é essencial ao desenvolvimento económico dos países e, por isso, tem de ser decididamente activa e pró-activa, interventiva e precursora. A sua acção tem de se pautar pela investigação científica e tecnológica, de entidades públicas envolvidas na expansão da internacionalização das empresas, na captação de investimento, na celebração de parcerias e na promoção do turismo.

A diplomacia económica tem um carácter eminentemente instrumental de grande alcance, não apenas na internacionalização da economia, mas acima de tudo, na construção de um perfil económico e político do país.

As empresas, ao internacionalizar-se, desenvolvem uma crescente actividade económica conduzindo as suas acções em múltiplos países, sendo obrigadas a discutir com os governos locais e entidades regionais novas condições, novos investimentos, obrigações sociais, ambientais e mesmo éticas, para além da criação de organizações empresariais internacionais com a missão de desenvolver o *lobby* empresarial através de funções diplomáticas.

No comércio internacional o grau de conhecimento prévio dos mercados constitui um critério relevante para determinar o grau de articulação necessária entre diplomacia, diplomacia económica e empresas. A existência de um conhecimento prévio relativo a alguns países recomenda uma presença diplomática em todos estes países parceiros comerciais e justificar-se-ia aí uma boa articulação entre diplomacia e empresas. Mas, porque os recursos são limitados, têm que ser estabelecidas prioridades que tenham em consideração a relevância das trocas comerciais actuais quer o potencial de expansão num futuro próximo, quer ainda a eficácia da sua acção. Neste sentido, e por consequência, é importante que se assegure uma melhor articulação entre empresas e o aparelho diplomático nos mercados.

Diversificar os destinos das exportações foi um objectivo claro destes últimos anos, da política externa portuguesa, e no centro desta aposta encontram-se os três países em

estudo: Angola, Venezuela e Líbia. Estes países têm como característica de terem sido pouco explorados pelas empresas portuguesas, mas com oportunidades promissoras.

A realidade é que as exportações portuguesas para esses países extracomunitários têm vindo a aumentar ao longo dos últimos anos, o que poderá revelar um sucesso relativo da diplomacia económica portuguesa.

Palavras-chave: Diplomacia, Diplomacia Económica, Globalização, Internacionalização, Comércio, Investimento, Angola, Venezuela, Líbia.

ABSTRACT

The model of economic diplomacy enhances a virtuous cycle in which diplomacy and economy engage each other to promote more and better national export, to internationalization of Portuguese enterprise, the promotion of Portugal and its image, and contributing to the attraction of foreign direct investment of quality.

The economic diplomacy is essential to the economic development of countries and therefore has to be decidedly pro-active and active, interventive and pioneer. Its action has to be guided by scientific research and technology, by public entities involved in the internationalization of expanding enterprises, attracting investment, in the creation of partnerships and the promotion of tourism.

The economic diplomacy has an eminently instrumental character in reaching not only the internationalization of the economy, but above all in building an economic and political profile of the country.

During internationalization, enterprises develop a growing business by conducting their actions in several countries and at this point, they are impelled to discuss with local governments and regional entities new terms, new investment and social responsibilities, environmental, and ethical response as well as the creation of international business organizations with the goal to develop business lobbies behind diplomatic functions.

In international trading the degree of prior knowledge of markets is a relevant criterion to determine the appropriate articulation between diplomacy, economic diplomacy and enterprises. The existence of a prior knowledge on some countries recommends a diplomatic presence in all these countries and trading partners, this would justify a good link between diplomacy and business. But because there are limited resources it has to be established priorities that take into account the relevance of existing trade and potential expansion in the near future, or at the effectiveness of its action. In this case, and consequently, it is important to ensure better connections between business and the diplomacy in the markets.

To diversify export destinations was a clear goal in recent years of Portuguese foreign policy, and at the center of this commitment are the three countries under study: Angola, Venezuela and Libya. These countries are characterized by being poorly explored, but with promising opportunities.

Actually, Portuguese exports to those countries outside the EU have grown over the last years, which could prove a relative success on the Portuguese economic diplomacy.

Keywords: Diplomacy, Economic Diplomacy, Globalization, Internationalization, Trade, Investment, Angola, Venezuela, Libya.

ÍNDICE

Introdução	Pág. 11
Capítulo I - Enquadramento Teórico e Institucional da Diplomacia Económica	Pág. 13
1.1 - A Diplomacia: Origem e Paradigmas	Pág. 13
1.2 - A Diplomacia Económica: Origem e Importância	Pág. 15
1.3 - Considerações Finais do Capítulo I	Pág. 19
Capítulo II - A Diplomacia Económica Portuguesa	Pág. 21
2.1 - A Diplomacia Económica Portuguesa: Evolução e Estrutura	Pág. 21
2.2 - Considerações Finais do Capítulo II	Pág. 27
Capítulo III - A Diplomacia Económica Portuguesa com os Mercados Emergentes e o Caso Particular dos Países Exportadores de Petróleo	Pág. 29
3.1 - A Aposta Recente Portuguesa nos Mercados Emergentes: o caso particular dos países exportadores de petróleo	Pág. 29
3.2 - Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Angola	Pág. 32
3.3 - Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Venezuela	Pág. 36
3.4 - Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Líbia	Pág. 39
3.5 - Considerações Finais do Capítulo III	Pág. 43
Capítulo IV - Os principais Acordos Bilaterais Portugueses com Angola, Venezuela e Líbia	Pág. 44
4.1 - Análise dos Principais Acordos Celebrados	Pág. 44
4.2 - Considerações Finais do Capítulo IV	Pág. 48
Capítulo V - As Relações Económicas e Financeiras Portuguesas com Angola, Venezuela e Líbia	Pág. 50
5.1 - As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Angola	Pág. 50
5.2 - As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Venezuela	Pág. 60
5.3 - As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Líbia	Pág. 68
5.4 - Comparação das Relações Económicas e Financeiras Portuguesas com Angola, Venezuela e Líbia	Pág. 73
5.5 - Considerações Finais do Capítulo V	Pág. 80
Conclusão	Pág. 84
Bibliografia	Pág. 87
Anexos	Pág. 90

Introdução

Em Portugal, muito se tem falado sobre diplomacia económica nos últimos anos.

Tem existido uma preocupação política relativamente a esta temática, através da ideia de reforço dos instrumentos para a internacionalização e respectiva coordenação.

As constantes mudanças devido à globalização, que gerou cessantes transformações no sistema internacional, exigem uma reorganização da política económica exterior.

Os estados assumem um papel cada vez mais interventivo na política económica exterior, onde a diplomacia económica, tem uma posição relevante na internacionalização e na captação de investimento.

A forma como os estados passaram a perspectivar a diplomacia económica, originou mudanças de paradigma, com efeitos importantes no aparelho diplomático. As funções dos diplomatas já não se restringem à participação em negociações em organismos internacionais, mas tornaram-se muito focadas nas preocupações económicas internas, que passam a constituir uma parte integrante da nova diplomacia. Surgem assim novas competências, que se traduzem na alteração do paradigma da comunicação, de uma maior coordenação interministerial, reforço da articulação entre vários actores estatais e não estatais e uma maior especialização e profissionalização nesta temática.

Em Portugal, o modelo de diplomacia económica é recente, traduzindo-se no essencial numa opção de dupla tutela partilhada entre o Ministério dos Negócios Estrangeiros e o Ministério da Economia e da Inovação.

Importa neste trabalho perceber em profundidade a diplomacia económica, nomeadamente as suas origens, as várias dimensões, os seus múltiplos actores e a adaptação dos estados às exigências da nova diplomacia.

Essa parte constituirá aliás o primeiro capítulo do trabalho e é composta por dois subcapítulos, um sobre a origem e os paradigmas da diplomacia e o outro focando a origem e a importância da diplomacia económica.

Em seguida, iremos fazer uma abordagem à diplomacia económica portuguesa, nomeadamente à sua evolução e respectiva estrutura. A acção económica externa de Portugal tem como principal objectivo acelerar o crescimento económico gerador de emprego, designadamente através das exportações, da atracção do turismo, da captação de investimento directo estrangeiro e do apoio à internacionalização das empresas portuguesas.

Neste sentido, e num esforço coordenado entre os serviços externos do Ministério dos Negócios Estrangeiros e do Ministério da Economia e Inovação, tem sido colocada em prática a diplomacia económica, definida, nos seus princípios e objectivos, pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 152/2006. A diplomacia económica passou deste modo a ser entendida como a actividade desenvolvida pelo Estado e seus institutos públicos fora do território nacional, no sentido de obter os contributos indispensáveis à aceleração do crescimento económico, à criação de um clima favorável à inovação e à tecnologia, bem como à criação de novos mercados e à geração de emprego de qualidade em Portugal.

O terceiro capítulo desta dissertação estará focado na aposta recente de Portugal nos mercados emergentes dos países exportadores de petróleo, e no enquadramento das relações bilaterais com Angola, Venezuela e Líbia, os casos por nós estudados. Irá ser feito um enquadramento histórico das relações diplomáticas existente entre Portugal e esses países, assim como a importância destes mercados, focando as oportunidades que tendem a surgir e as dificuldades na efectiva entrada. Em seguida, e após ter sido feito um levantamento dos principais acordos bilaterais, os mesmos serão analisados, com as respectivas alterações e benefícios.

Posteriormente usando dados do INE e do BP irão ser analisadas as relações económicas e financeiras a partir de 2005, devido ao facto de ter sido fundamentalmente a partir dessa época, isto é, do Governo de José Sócrates, que se verificou uma crescente importância e do uso fulcral da diplomacia económica para fomentar as relações com estes três países, ainda que a retórica já se encontrasse nos governos de 2002-04. Iremos ter em especial atenção, logicamente, a evolução das importações e exportações, assim como a balança corrente e a atracção de investimento bilateral. O objectivo passará por, em termos estatísticos, verificar tendências e analisar se a actual política de diversificação das exportações portuguesas para este conjunto de países tem tido efeitos práticos.

De notar, que no fim de cada capítulo, irá ser apresentado uma abordagem resumida, tendo como tema, “considerações finais”, onde se apresentam sucintamente as conclusões mais relevantes do estudo feito.

Capítulo I – Enquadramento Teórico e Institucional da Diplomacia Económica

1.1 – A Diplomacia: Origem e Paradigmas

Do ponto de vista etimológico a palavra diplomacia pode ser definida como “o conjunto de actividades, de práticas, de documentos e de formalidades relativas às trocas e às negociações entre os estados, numa época em que a política interna e a política externa se revelam como dois domínios distintos na vida dos estados” (Mongiardim, 2007:27). A diplomacia é um instrumento de defesa dos interesses de um país num cenário internacional e sendo um meio de condução da política externa.

Plischke (1979:19) define diplomacia como a técnica do estado em que as suas comunicações são direccionadas para a tomada de decisão de outro estado, na óptica de estabelecer contactos pacíficos entre os vários estados. A discussão sobre o que é a diplomacia tem vindo a incluir novos autores que apresentam as suas próprias definições, Barston a título de exemplo, define que a mesma pode ser entre estados e outros actores para além da mais usual, que é entre estados.

As relações diplomáticas foram definidas no plano do direito internacional pela Convenção de Viena sobre as Relações Diplomáticas de 1961 e mais tarde na Convenção de Viena sobre a Representação dos Estados nas suas relações com as Organizações Internacionais de 1975. Actualmente esses conceitos tradicionais estão obsoletos, verificaram-se várias alterações, quer na importância das funções quer nos tipos de intervenção.

Na literatura existente muitos autores dividem a diplomacia em antiga e moderna. A diplomacia antiga ou clássica, com origem na escola francesa desenvolvida por *Richelieu* e consagrada no Congresso de Viena dava destaque aos assuntos europeus, à aristocracia e as ligações familiares ditavam o recrutamento dos diplomatas sendo que a negociação assentava na maior confidencialidade. A diplomacia moderna reflecte a nova realidade, com a heterogeneidade cultural, ideológica e religiosa, com o peso do método multilateral, influenciada pelo impacto das inovações tecnológicas, a força da opinião pública, pelo surgimento de novos actores e pela mudança no recrutamento e formação do aparelho diplomático.

Todavia há quem considere essa distinção “superficial proveniente, mais uma vez, de equívocos conceptuais” (José Calvet de Magalhães, 2005:95). O embaixador cita ainda as palavras, que em 1926 Jules Chambon, um prestigiado embaixador francês, usou para reforçar a ideia que o fundo é o mesmo, apenas muda o exterior.

Esta nova realidade fez surgir o conceito de diplomacia pública. Riordan (2003) considera-a como um novo paradigma na medida em que é inovadora na forma de execução da política externa, isto é, exerce-se por novos meios usando as TICs de forma a permitir o acesso à informação de uma forma mais transparente e facilitadora. O que permitiu essa mudança foi a chamada diplomacia aberta, consubstanciada pelo Presidente Wilson após a I Guerra Mundial nos seus famosos 14 pontos proclamados no início de 1914, em que referia a necessidade de se celebrarem abertamente acordos de paz à luz do público, até então absolutamente secretos. No entanto mais tarde, Wilson corrigiu e disse que a abertura era apenas relativa e que isso não o impedia “de conduzir longas negociações com Lloyd George e Clemenceau” (José Calvet de Magalhães, 2005:102) aquando da celebração do Tratado de Versalhes.

Num contexto em que a diplomacia multilateral tem vindo, nas últimas décadas, a ganhar um espaço maior de intervenção, na medida em que são cada vez mais globais os problemas defrontados pela comunidade internacional, existe igualmente a crescente utilização da actividade bilateral não só no seu contexto tradicional de conciliação dos interesses entre dois estados, mas igualmente como indispensável acompanhamento do trabalho realizado no quadro multilateral.

Riordan (2003) salienta que esta conjuntura gera uma mudança de paradigma em que a dimensão transnacional no domínio das relações intergovernamentais mudou o processo de tomada de decisão; a intervenção de actores não estatais veio alterar as relações inter-estatais e a emergência da diplomacia corporativa com funções diplomáticas e de negociação nas empresas transnacionais veio “abandar” a forma de olhar para a diplomacia.

Os governos perderam o monopólio da acção política externa, deixando de ser os únicos actores a intervir como agentes de pleno direito e as relações internacionais passaram a não se centrar somente no domínio inter-estatal. A cena internacional passou a ser um espaço de cooperação e negociação, dando uma dimensão transnacional à diplomacia, isto é, a diplomacia é hoje um lugar de convergência de interesses e o instrumento de diálogo cooperativo entre múltiplos actores, sempre numa estratégia de negociação visando o interesse mútuo.

Por outro lado, a mundialização dos processos gerou uma mundialização das maneiras de pensar e de agir, onde as decisões tomadas por via de plataformas internacionais, como as Nações Unidas, OMC, FMI, G8, G20, OPEP, etc., dizem respeito ao futuro colectivo e não apenas a questões bilaterais. Novas unidades territoriais emergiram, como os espaços de integração económica regional, actuando como intervenientes nas relações internacionais, o que obrigou a uma revisão dos critérios tradicionais da representação externa dos Estados e da consequente prática dos agentes diplomáticos.

1.2 – A Diplomacia Económica: Origem e Importância

A globalização da economia, a liberalização e a internacionalização do comércio, dos investimentos e dos movimentos de capitais originou uma maior interdependência entre os Estados e as respectivas economias.

Essa interdependência veio alterar os padrões tradicionais da diplomacia e da política externa, contribuindo para uma difícil distinção entre os assuntos internos e internacionais.

Com o fim da Guerra Fria, marcada pela queda do Muro de Berlim e pela consequente dissolução da URSS, as relações diplomáticas deixaram de se centrar única e exclusivamente em questões relacionadas com a política e a segurança, passando a focar cada vez mais na vertente económica da diplomacia.

Devido aos novos desenvolvimentos internacionais e à utilização das novas tecnologias de comunicação e informação, a interdependência entre as diversas economias veio confirmar que os Estados deixaram de ser os únicos actores das relações económicas internacionais, passando assim, a integrar entidades privadas como as empresas multinacionais ou transnacionais, os grupos de interesse e as Organizações Não-Governamentais. A diplomacia passou assim a ter um número crescente de actores não governamentais, actores transnacionais e ocorreu também um aumento da actividade internacional dos restantes ministérios.

Actualmente, as relações comerciais têm sido apontadas como uma forma de manter a segurança, isto é, a actividade diplomática na área económica e comercial poderá exercer um papel importante para manter esse clima de paz. De acordo com Bergeijk e Moons (2009) a diplomacia económica tem um papel viável para desempenhar e

permite assegurar o controlo do risco em situações críticas internacionalmente. Os autores referem que essa segurança económica é conseguida através de relações económicas bilaterais consolidadas, a existência de interesses e benefícios mútuos e num sistema partilhado entre o sector público e privado. A diplomacia envolve deste modo cada vez mais os sectores de actividade económica e estes influenciam de forma crescente a execução de uma determinada política externa. A promoção comercial e a segurança económica passaram a ser os objectivos principais de cada estado na sociedade internacional.

Bayne e Woolcook (2004:7) consideram que, por vezes, a diplomacia económica é vista como sinónimo de diplomacia comercial, no entanto Odell (2000) na sua definição ultrapassa essa área, cobrindo todas as etapas da negociação económica, o que é o mais correcto. Os diplomatas, conforme Bergeijk e Moons (2009) relatam começaram a acompanhar e a estimular a actividade das empresas, abrindo caminho e apontando oportunidades às empresas nacionais no exterior e atraindo as estrangeiras (por exemplo, ao nível de investimentos, contratos entre empresas, etc.), compreendendo os objectivos de natureza económica e comercial na acção diplomática. Outros autores sustentam a mesma ideia.

O estado é o estratega comercial que “deve agir em parceria activa, fixando prioridades e concentrando as suas forças sobre os objectivos correspondentes às melhores oportunidades de negociações” - Mendes Leal (2007:222). Silva (2002:108) refere que “os governos têm à sua disposição uma larga panóplia de meios, dos mais antigos como as tarifas e subvenções, aos mais modernos como os subsídios à I&D e inovação, à formação de trabalhadores e aos novos enquadramentos diplomáticos, com vista a intervir no sector externo e estimular as empresas na internacionalização”, ou seja, devem contribuir para a criação de uma atmosfera competitiva a fim de favorecer a actuação das empresas no exterior a fim de atingir determinados objectivos.

A diplomacia económica possui duas vertentes principais: as políticas externas, económica e comercial, que visam o relacionamento bilateral, regional e multilateral e a promoção internacional das exportações de bens e serviços e do investimento directo estrangeiro, essencialmente bilateral, mas onde não se pode esquecer uma vertente multilateral, bastante significativa (em particular no contexto da OMC e da OCDE).

Este modelo da diplomacia económica potencia um ciclo virtuoso em que a diplomacia e a economia se alavancam mutuamente em prol de mais e melhores exportações nacionais, da internacionalização das empresas nacionais, da promoção do

país e da sua imagem, e da contribuição para a captação de investimento directo estrangeiro de qualidade, sem esquecer uma lógica de reciprocidade exigida pela própria natureza destas acções.

Assim, a diplomacia económica é essencial ao desenvolvimento económico do país e, por isso, tem de ser decididamente activa e pró-activa, interventiva e precursora. Convém referir que a perda de importância de alguns instrumentos tradicionais fez a diplomacia económica ganhar essa importância, isto é, a diplomacia tradicional compreendia os instrumentos pelos quais os estados interagiam uns com os outros, utilizando-se de seus representantes oficiais, e onde as relações diplomáticas se centravam nas questões relacionadas com a política e a segurança, mas com a globalização passou-se a focar cada vez mais na vertente económica da diplomacia. A sua acção tem de se basear na investigação científica e tecnológica, de entidades públicas envolvidas na expansão da internacionalização das empresas, na captação de investimento, na celebração de parcerias e na promoção do turismo.

A diplomacia económica tem um carácter eminentemente instrumental de grande alcance, não apenas na internacionalização da economia, mas acima de tudo, na construção de um perfil económico e político do país, como um país moderno e de crescente especialização.

As empresas, sobretudo as grandes, ao internacionalizar-se, desenvolvem uma crescente actividade económica conduzindo as suas acções em múltiplos países, sendo obrigadas a discutir com os governos locais e entidades regionais novas condições, novos investimentos, obrigações sociais, ambientais e mesmo éticas, para além da criação de organizações empresariais internacionais com a missão de desenvolver o *lobby* empresarial através de funções diplomáticas. A isto se dá o nome de “*corporate diplomacy*”.

No comércio internacional o grau de conhecimento prévio dos mercados constitui um critério relevante para determinar o grau de articulação necessária entre diplomacia, diplomacia económica e empresas. Mas, porque os recursos são limitados, há a necessidade de serem estabelecidas prioridades que tenham em consideração a relevância das trocas comerciais actuais quer o potencial de expansão num futuro próximo, quer ainda a eficácia da sua acção. Neste sentido e por consequência, é importante que se assegure uma melhor articulação entre empresas e o aparelho diplomático nos mercados. Os diplomatas são muitas vezes chamados a fornecer informação e assistência institucional particularmente quando se trata de aceder a novos

mercados ou na expectativa dos contratos serem mais favoráveis, conforme refere Silva (2009). O enquadramento da actividade diplomática na vertente económica requer a manipulação de recursos económicos, como recompensas, apoios ou sanções no desempenho de um determinado objectivo de política externa.

A diplomacia económica, não implica apenas a condução da actividade diplomática tradicional pelos MNEs e por outros representantes de ministérios do governo. Saner e Lichia (2003:21) definem a diplomacia económica pós-moderna como “a conjugação da diplomacia comercial, a diplomacia económica estatal e não estatal – a diplomacia empresarial, sectorial e a diplomacia das ONGs nacionais ou transnacionais – que implicam tarefas comuns: - negociar a arquitectura económica global; definir *standards* das organizações multilaterais; gerir coligações e alianças de diferentes *stakeholders*; modelar as políticas de desenvolvimento sócio-económico e ecológico.”

As formas usadas pelos países para promover a economia e o país junto de outros países usando a diplomacia passam pela abertura de embaixadas e consulados a estas novas actividades, as visitas de estado, as feiras e as missões empresariais. Bergeijk (2009:83) refere que as embaixadas e os consulados são importantes na medida em que as boas relações políticas reduzem o risco de distorções e rupturas comerciais e ajudam a “prever” oportunidades de comércio e investimento através do conhecimento adquirido. No caso particular das visitas de estado, Bergeijk (2009) considera que são um forte instrumento para se estabelecer e melhorar as relações entre os países. Servem muitas vezes para concluir acordos de cooperação económica e com frequência são acompanhadas por delegações de empresas que tentam deste modo estabelecer relações comerciais. Neste ponto, convém destacar as chamadas “visitas de segunda linha”¹ que muitas vezes produzem resultados mais concretos e significativos.

O grande entrave é que esses efeitos acabam por se esbater ao longo do tempo e nota-se que as consequências sobre as importações do país visitante por norma são mais significativas que as exportações. As actividades de exportação como as feiras ou as missões comerciais são também relevantes como escreve Bergeijk (2009), sendo que muitas são feitas em alguns casos com o apoio do sector público, ou apenas privado, sendo por vezes organizadas em parceria.

O envolvimento do estado pode ser necessário de acordo com Bergeijk (2009:87) nos casos em que o tipo de produto requeira necessariamente o envolvimento do sector

¹ As “visitas de segunda linha” são as visitas feitas por ministros, delegações parlamentares e por altos quadros administrativos.

público dos dois lados; por questões culturais, pela existência de um sector público dominante, por envolverem empresas estatais, ou na medida em que o país importador exige o envolvimento público do exportador e ainda pelas garantias dadas de que as relações comerciais não serão afectadas por perturbações políticas.

A diplomacia económica tornou-se deste modo um dos objectivos permanentes e prioritários das actuais máquinas diplomáticas e consulares de cada governo e deve estar virada para a criação e exploração das oportunidades para as empresas e para a economia do país. A estratégia deverá, em particular, passar pela internacionalização, do aumento das exportações, da promoção de sectores estratégicos e da captação de IDE de qualidade.

1.3 – Considerações Finais do Capítulo I

O ambiente internacional tem sofrido diversas alterações ao longo dos anos, o que originou efeitos na forma como a questão da diplomacia é abordada e criaram-se novas exigências. Essas mudanças próprias dos constantes avanços da sociedade, fizeram com que a diplomacia tradicional comesse a ganhar novos focos de intervenção, que originaram as várias tipologias da diplomacia, onde se pode verificar diversas interpretações quanto à própria definição de diplomacia. Aliás, este tema é objecto de estudo de vários autores até hoje.

Um ramo particularmente relevante na diplomacia é a chamada diplomacia económica, que tem ganho particular interesse, nomeadamente após o fim da Segunda Guerra Mundial. Com a globalização da economia, os países começaram a dar particular atenção às relações económicas bilaterais e multilaterais, assim como a promoção de estratégias comerciais. Assim a economia mundial, favorecida pela liberalização das trocas comerciais, da desregulamentação dos mercados, da internacionalização das empresas, assim como os avanços tecnológicos e a entrada de novos actores para além do estado, obrigou a que tanto no plano bilateral como multilateral, os países sujeitos a diversos problemas globais e políticos que este processo cria, tivessem uma estratégia ao nível da diplomacia económica.

Existem também várias definições sobre a diplomacia económica e é igualmente objecto de estudo de diversos autores, contudo pode-se definir a mesma em traços gerais, como o processo através do qual os países procuram ganhos mútuos, ou superar

constrangimentos recíprocos que possam pôr em causa as relações económicas entre os países. Os seus principais objectivos passam pela promoção da imagem, melhoramento das relações comerciais e o apoio à internacionalização. De referir que a sua dimensão tanto pode ser bilateral como regional ou multilateral.

A diplomacia económica constitui assim um indispensável instrumento para a execução da estratégia económica externa do país.

Capítulo II – A Diplomacia Económica Portuguesa

2.1 – A Diplomacia Económica Portuguesa: Evolução e Estrutura

- **Evolução da Diplomacia Económica Portuguesa**

A preocupação com a diplomacia económica em Portugal apenas começa a ganhar relevância prática no início dos anos 2000, quando se tornou urgente o acesso a novos mercados de forma a aumentar as exportações e atrair o investimento, no sentido de, indirectamente equilibrar as contas públicas.²

Ribeiro (2007) no seu trabalho de tese sobre a “Evolução do paradigma diplomático: a emergência da diplomacia económica – o caso português”, faz uma abordagem interessante dos vários programas de governo desde 1976, para explicar a evolução do caso português no âmbito da diplomacia económica. Analisando os vários programas dos governos, verifica-se uma quase não inclusão deste tema ou apenas uma mera referência, desde o I Governo Constitucional em 1976 até ao XI Governo Constitucional. Apenas no XII Governo Constitucional de 1991 se começa a relevar alguma preocupação com esta problemática, onde se refere que é necessário o desenvolvimento de uma diplomacia económica activa nomeadamente no que respeita à sua internacionalização e à defesa dos interesses portugueses no exterior, contudo, sem apresentar qualquer medida operacional.

A partir daqui começa-se a denotar uma crescente referência à questão da diplomacia económica, sendo que no programa do XV Governo Constitucional de 2002, ficam traçados os eixos estratégicos da diplomacia. Privilegia-se o reforço do papel no processo de construção europeia, da relação com o espaço lusófono, procurando-se aprofundar as relações bilaterais com os países vizinhos e os parceiros estratégicos.

Com o objectivo de integrar e harmonizar a rede diplomática, um modelo de diplomacia económica foi formalmente estabelecido em 2004, com a aprovação do Despacho Conjunto nº 39/2004 de 6 de Janeiro. O seu objectivo era o de articular os procedimentos entre o ME e o MNE, estabelecendo uma dupla tutela dos mesmos sobre a actividade comercial dos delegados do ICEP, que passaram a ser integrados nas

² De notar que na época Portugal encontrava-se em situação em que deslizava no sentido do incumprimento.

estruturas das embaixadas. Ao embaixador cabiam as funções de coordenação do apoio às empresas portuguesas, promoção externa e captação de investimento, a avaliação do risco político de negócios, a identificação das oportunidades de negócio e a coordenação dos conselheiros económicos do ICEP na embaixada. O conselheiro económico por sua vez, tinha as funções de apoio à internacionalização das empresas, recolha, tratamento, transmissão de informação e a identificação e proposta de resolução de restrições ao comércio, investimento e turismo.

Todavia o modelo não resultou e não trouxe os benefícios esperados, e foi inclusivamente criticado pelo ICEP que ficou se fazer uma revisão do mesmo, coisa que não aconteceu até à próxima legislatura.

Entretanto com a entrada em 2005 do XVII Governo Constitucional, e a política de racionalização estrutural e modernização administrativa, determinou-se a junção do ICEP e API numa nova agência - o AICEP, a criação da DGATE, responsável pela condução da diplomacia económica em articulação com os restantes agentes competentes. Estas medidas assim como a Resolução do Conselho de Ministros nº 152/2006³ estabeleceram um novo regime de funcionamento para o exercício da diplomacia económica pelas autoridades portuguesas. Foi criada uma comissão de acompanhamento de carácter consultivo, que reúne os ministros da tutela, o director geral da DGATE, o presidente da AICEP e o presidente do Instituto de Turismo de Portugal, cuja missão é avaliar o desempenho do sistema de coordenação ministerial do ano anterior, e estabelecer os objectivos de acção para o ano seguinte.

Em 2009, já com o XVIII Governo Constitucional volta-se a focar a importância da internacionalização da economia através do aumento das exportações e do investimento directo estrangeiro e propôs-se a celebração de um pacto de internacionalização das PME, onde cabe ao estado o papel de direcção nesse objectivo. Contudo, conforme palavras de Augusto Morais, presidente da associação nacional das PME “não é possível implementar, a curto prazo, em Portugal qualquer processo de internacionalização das PME”, porque implementar um plano arrojado como esse, iria implicar endividamento que o país nesse momento e mesmo agora não se pode dar ao luxo de ter, tendo em conta o estado das contas públicas e do défice. No entanto, é importante focar que a diplomacia económica não está sempre dependente dos gastos públicos.

³ Ver anexo XX.

- **Estrutura Institucional da Estratégica Comercial Portuguesa**

A estrutura institucional da estratégia comercial portuguesa assenta nas agências públicas e nas organizações privadas que passam pelas federações patronais e afins conforme sintetiza e descreve Silva (2008).

Em termos de agências públicas temos os programas supervisionados pelo MEI, a AICEP, o IAPMEI e o MNE, como serão sucintamente descritas.

Em termos de agências privadas temos a AIP, AEP, o Fórum para a Competitividade e a COSEC. De referir apenas que no decorrer do trabalho surgiu uma alteração neste panorama com a fusão institucional da AIP, AEP e CIP, mas mantendo as independências estruturais, em Junho de 2010.

- *Os programas supervisionados pelo Ministério da Economia e Inovação:*

Devido à falta de estratégias de comércio internacional a UE foi determinante para a promoção da internacionalização das empresas portuguesas. Neste sentido destacam-se os programas SIME-PRIME de 2000 a 2006, que estavam focados respectivamente para a modernização e internacionalização.

Quando o PRIME foi oficialmente terminado, o objectivo da nova estratégia começou por ser implementado em 2006, que foi assegurado pelo QREN no período 2007-2013. O QREN foi anunciado como sendo mais selectivo, tendo como efectivamente prioritários os projectos de internacionalização, conhecimento e inovação.

- *AICEP*

A maior instituição da promoção das exportações e do investimento é a AICEP, que resultou da junção do ICEP (exportação) e API (investimento), em Julho de 2007.

Os objectivos da AICEP passam pela promoção da internacionalização das empresas portuguesas, o apoio à actividade exportadora, à captação do investimento e da promoção da imagem do país. Esses objectivos a serem cumpridos passam muitas vezes através da realização de eventos em vários mercados, com principal destaque para os que são estratégicos para o país e do acompanhamento próximo de investidores estrangeiros que desejem entrar no mercado português ou cooperar com empresas portuguesas. Em resumo, a AICEP é uma agência pública de natureza empresarial cuja

função é o de facilitar um ambiente de negócios competitivos para a expansão internacional das empresas portuguesas.

No que se refere à rede externa da AICEP a missão é estar próximo do mercado, tanto para mais facilmente e em tempo útil estar presente para promover o país, como para observar e analisar a realidade em busca das melhores oportunidades de negócio para os empresários portugueses ou da melhor forma de penetrar no mercado.

A AICEP tem duas grandes áreas de negócio, uma para as grandes empresas e a outra para as PME. No caso das grandes empresas o apoio da agência passa pela promoção de angariação de novos projectos de investimento estruturante e do respectivo acompanhamento das empresas nacionais e estrangeiras. Já no caso das PME a aposta passa pelo acompanhamento das exportações e investimento no estrangeiro para as que estão já instaladas no exterior e a prospecção e apoio das que têm potencial de internacionalização.

No sentido de apoiar as empresas, a AICEP põe à disposição o chamado Gestor de Cliente para aconselhar e propor produtos e serviços para a internacionalização, estabelecer parcerias, identificar as necessidades e estabelecer soluções.

A agência faz acções promocionais e de imagem nos mercados através de missões empresariais, feiras, etc, promove iniciativas para os empresários como o “ABC Mercados” ou o “Como Vender em...”, presta informação e consultoria através de por exemplo programas de contactos, listas de importadores, *PortugalNews* por temas, apoios à actividade comercial nos mercados, fornece ainda informação sobre os mercados internacionais e tem à disposição um regime de incentivos e instrumentos financeiros que vão desde os incentivos, ao seguro de créditos e financiamento, garantia mútua e capital de risco a benefícios fiscais e regime contratual.

A AICEP Portugal Global está presente em 44 países com 50 pontos de rede para apoiar as empresas no seu esforço de internacionalização ou actividade exportadora.

- IAPMEI

O IAPMEI é o principal instrumento das políticas económicas direccionadas para as micro, pequenas e médias empresas dos sectores industrial, comercial, de serviços e construção, actua sob a tutela do Ministro de Economia, da Inovação e do Desenvolvimento e tem como função apoiar as PME nas suas estratégias de crescimento, aumento da produtividade e da competitividade, reforço de competências e

da capacidade de gestão e acesso aos mercados financeiros, assim como a promoção do empreendedorismo.

- *MNE*

O MNE é o órgão responsável pela formulação, coordenação e execução da política externa do país.

Desde os anos 2000 que existem iniciativas políticas, particularmente lideradas pelos governantes que entraram em funções em 2002 e 2005, para uma maior cooperação no processo de internacionalização entre as agências do MEI e MNE. Essa interação tornou-se realidade como se pode observar nos encontros sobre a questão dos mercados prioritários no âmbito da AICEP em que respondem aos dois ministérios.

No entanto existe ainda pouca clareza quanto à “verdadeira” diplomacia económica e às suas estratégias e a uma cooperação entre os vários organismos que não é a 100%.

- *AIP*

A AIP é a mais antiga associação empresarial em Portugal e continua ainda hoje a desempenhar um papel importante na estratégia portuguesa de internacionalização.

Dentro da AIP os membros pagam uma quota e estão organizados por distrito e funcionam como um intermediário com a administração pública portuguesa beneficiando de alguns serviços nas suas actividades internacionais, participam em feiras, têm informação sobre os mercados externos, etc. De salientar que a AIP tem maior concentração no sul e centro do país.

- *AEP*

Similar à AIP em vários aspectos particularmente na sua organização e nas actividades que desenvolve. Está concentrada no norte do país.

De salientar que tanto a AIP e AEP partilham alguns projectos e juntos organizam eventos internacionais como as feiras em Angola e Moçambique, isto apesar de não terem nenhum acordo assinado para essa cooperação, até recentemente pois essa articulação foi oficializada.

- Fórum para a Competitividade e o Relatório de M. Porter

O Fórum é uma organização relativamente pequena, mas que veio a influenciar o comércio e a internacionalização de estratégias. Está focado para a competitividade e a principal parte das entidades associadas são AIP, AEP, CIP e o IAPMEI.

É de salientar a sua estreita ligação com CIP, a mais importante organização de empregadores portugueses, podendo considerar-se este fórum como a voz da CIP no que diz respeito à competitividade internacional.

Na sua actividade, o FpC difunde visões e resultados de estudos e relatórios da competitividade portuguesa, focando os casos específicos de empresas, essencialmente os de sucesso e alguns dos seus membros frequentemente exprimem-se e falam com os *media* chamando a atenção para os problemas competitivos da indústria nacional e das empresas. De tempos em tempos, o Fórum também organiza conferências e reuniões acerca da competitividade.

O maior legado do Fórum foi o estudo conduzido por Michael Porter acerca da competitividade portuguesa, que foi publicado com o título “Construir as vantagens competitivas de Portugal” em 1994, isto muito embora o acompanhamento do processo daí decorrente ter sido muito fraco. Importa salientar uma das mensagens principais do relatório de Porter é a necessidade de melhoramento na indústria tradicional. A sua análise das potencialidades portuguesas é baseada nos clusters múltiplos de indústrias tradicionais, o que ajudou a mudar a ideia de que a estrutura do tecido industrial e o conhecimento nele existente eram uma desvantagem, e que, pelo contrário, poderia ser antes uma base de futuras vantagens competitivas.

Ajudou também a fortalecer a ideia de que essas indústrias não tinham que ser necessariamente de baixa intensidade tecnológica, por isso a introdução de novas tecnologias nestes sectores fazia mais sentido do que apostar em indústrias totalmente novas onde não se tinha tradição e experiência. O relatório também sublinhou a necessidade de adopção de estratégias inovadoras de competitividade, não baseadas no factor preço mas na diferenciação do produto e no aumento da produtividade. Outro factor importante prende-se com o facto de ter sido o primeiro documento importante de natureza semi-oficial que mostrou os riscos de manter a competitividade portuguesa baseada no trabalho não qualificado e nos baixos salários.

- COSEC

A COSEC é uma organização diferente das anteriores, mas importante, na medida em que é a seguradora líder em Portugal nos ramos de crédito e caução, oferecendo as melhores soluções de apoio à gestão e controlo de créditos no mercado interno e externo.

É igualmente responsável por conta e ordem do Estado Português pela cobertura e gestão dos riscos de crédito, caução e investimento em países de risco político. De salientar que está organizada de acordo com as linhas orientadoras da OCDE. A COSEC disponibiliza soluções de seguros de créditos que possibilitam vender a crédito com segurança cobrindo certos riscos como o de falência, insolvência, atrasos de pagamento, a título de exemplo.

É um importante parceiro estratégico na internacionalização da nossa economia, pois, em 2009, o Governo lançou com colaboração da COSEC entre outras entidades, as chamadas linhas de apoio aos mecanismos de seguro de crédito⁴, no sentido de dinamizar a actividade económica e as exportações, permitindo às empresas nacionais beneficiar de uma cobertura adicional de crédito nas vendas em países da OCDE e fora da mesma. Aliás o novo regime de seguro de crédito pretende isso mesmo, o de reforçar os limites de seguros de créditos já existentes, face à actual situação financeira internacional e deste modo alargar a capacidade das empresas para fora dos mercados tradicionais.

2.2 – Considerações Finais do Capítulo II

A globalização das relações internacionais e a entrada de Portugal para a União Europeia, em 1986, colocaram novos desafios à rede diplomática, e levaram a um aumento do investimento bilateral com os países da UE.

Todavia só a partir do início dos anos 2000, a diplomacia económica começa finalmente a ganhar destaque na esfera política, o que revela a falta de visão ou despreocupação dos sucessivos governos, sobretudo se tivermos em conta o tradicional défice português nesta área.

⁴ Para mais informações consultar http://www.cosec.pt/_pt/linhascosec/linhascosec.htm.

As vertentes da diplomacia económica portuguesa passam pelo aumento das exportações, da internacionalização das empresas, da captação de investimento directo estrangeiro em Portugal e de lançamento de projectos com projecção no exterior. Com a definição do modelo português de diplomacia económica e promoção externa através do Despacho Conjunto nº 39/2004, o objectivo passava por integrar e harmonizar a rede diplomática do país, de forma a haver uma racionalização dos meios e uma maior coerência nas iniciativas da promoção externa. Este modelo foi depois alterado com a Resolução do Conselho de Ministros nº 152/2006, que veio estabelecer o novo regime de funcionamento para o exercício da diplomacia económica pelas autoridades portuguesas.

Ao nível da estrutura institucional da estratégia portuguesa verifica-se que a mesma se encontra dividida em agências públicas, como o MEI, a AICEP, o IAPMEI e o MNE e em privadas, como a AIP, a AEP, a CIP, que recentemente se fundiram numa só, a COSEC e o polémico mas esclarecedor FpC.

É necessária uma reflexão do modelo que está a ser usado, sobretudo em relação às missões diplomáticas e à definição dos mercados considerados prioritários, uma maior coordenação entre os vários organismos públicos e privados e uma dotação mais qualificada dos recursos humanos afectos à diplomacia económica.

A diplomacia económica portuguesa tem que ser mais pró-activa, rápida na detecção das alterações no ambiente económico mundial e estabelecer estratégias eficazes nos mercados alvos e emergentes, para que o processo de internacionalização das empresas portuguesas seja feito de uma forma eficaz, só possível, com o conhecimento correcto desses mercados.

Capítulo III – A Diplomacia Económica Portuguesa com os Mercados Emergentes e o Caso Particular dos Países Exportadores de Petróleo

3.1 – A Aposta Recente Portuguesa nos Mercados Emergentes: o caso particular dos países exportadores de petróleo

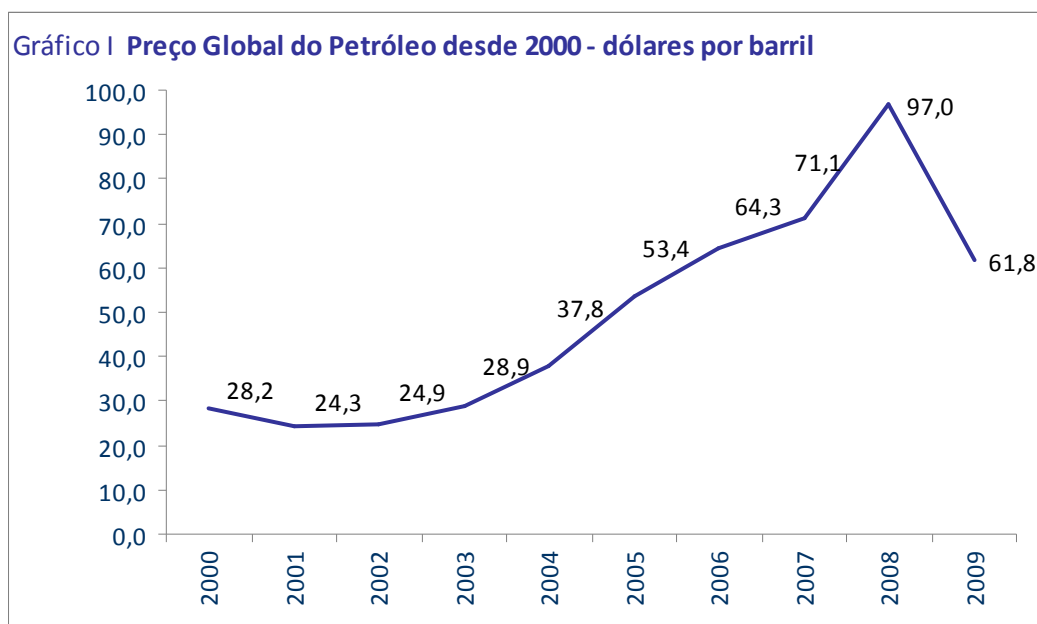
A diversificação dos destinos das exportações portuguesas foi um dos objectivos deste último e actual governo. O comércio externo português encontra-se bastante concentrado nas relações intra-europa, daí que seja necessário diversificar o leque de destinos de exportação, equilibrando o comércio intra e extra-comunitário.

A actividade exportadora portuguesa contém um défice de produtividade, pois, nas actividades internacionais predominam as indústrias baseadas na intensidade do trabalho e em baixas qualificações e também em serviços baseados em recursos naturais. Para além destas características e como já foi acima referido, verifica-se uma forte orientação de mercado das exportações para a União Europeia.

No entanto também existem pontos positivos como o dinamismo verificado em alguns sectores de exportação tradicionais, e a existência de pólos de I&D de qualidade internacional como a robótica, automação, TICs, ciências da saúde, biotecnologia, etc., onde oportunidades de alargamento se colocam às empresas.

Os mercados de destino dos bens e serviços nacionais têm que se diversificar, no sentido de diminuir a dependência de um número reduzido de mercados já maduros e com lento crescimento económico, enfim, torna-se necessário apostar em economias mais dinâmicas. Neste conjunto, encontram-se países como Angola, Venezuela, Líbia, Rússia, que são mercados pouco explorados pelas empresas portuguesas e em que se vislumbram boas oportunidades de crescimento, devido à tendência para o aumento do preço do petróleo nos anos 2000, conforme se pode constatar no Gráfico I. Verifica-se também a queda que houve nos preços desse recurso a partir de meados de 2008, embora sem retorno aos baixos níveis do início da década.

Gráfico I – Preço Global do Petróleo, 2000-2009



Fonte: Dados retirados do site do IMF – International Monetary Fund

As actuais necessidades energéticas da economia mundial são satisfeitas maioritariamente pelo uso de energias não renováveis, através do consumo de combustíveis fósseis, isto é, o petróleo, o carvão e o gás natural. O petróleo, sendo a principal matéria-prima energética e industrial, tornou-se no mais essencial recurso negociado entre países e multinacionais.

A partir do início do século XX, passou a ser um factor político importante e causador de crises entre Governos e Estados, levando a guerras, massacres e extermínios. A criação da OPEP, em 1960, surgiu como uma tentativa de evitar a diminuição dos preços do chamado ouro negro. A OPEP estabelece uma política petrolífera comum a todos os grandes produtores mundiais deste produto, define as estratégias de produção, controla os preços de venda no mercado mundial e analisa e gere os conhecimentos para os países membros sobre a situação do crude ao nível internacional. De referir que integram actualmente a OPEP, a Arábia Saudita, os Emirados Árabes Unidos, Irão, Iraque, Koweit, Qatar, Angola, Argélia, Líbia, Nigéria, Equador e Venezuela⁵.

⁵ http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm.

Ângelo Correia, presidente da Fomentinvest ao jornal “i”⁶ refere com absoluta verdade que o objectivo passa por aproveitar o mais possível a liquidez crescente dos mercados emergentes, onde existam governos centrais fortes, “mesmo que não tenham o maior respeito pelos direitos humanos”. Para além da questão do aumento das exportações, visível nas estatísticas, que serão aprofundadas mais à frente, verifica-se um envolvimento diplomático considerável, do PM e do PR.

Começando pelo caso de Angola, um dos países em estudo, onde José Sócrates foi em visita de Estado em 2006, este país importava de Portugal um valor relativamente estável, apesar da tendência geral de subida, provocada pelo fim da guerra civil em 2002, mas a partir da eleição de Sócrates assistiu-se a um *boom* das exportações, cujo motivo será analisado mais à frente.

Contudo convém referir a opinião de Ennes Ferreira⁷, especialista em assuntos africanos, que refere que o próprio ambiente de pós-guerra levou à procura de parceiros económicos por parte dos angolanos, o que também determina o estado actual do relacionamento bilateral entre os dois países. A verdade é que a relação especial entre Sócrates e Amado com José Eduardo dos Santos, favoreceu as empresas portuguesas, obtendo deste modo, um caminho mais facilitado, como comenta António Martins da Cruz⁸, que foi ministro dos Negócios Estrangeiros no Governo de Durão Barroso.

Com a Venezuela, aproveitaram-se as dificuldades de relacionamento com Espanha e o peso da comunidade portuguesa lá residente. A consequência desse reforço das relações entre os países foi a subida em flecha das exportações.

Tendo em conta a importância atribuída a estes novos mercados, a verdade é que a estratégia diplomática acabou por aumentar as exportações portuguesas também nos restantes países emergentes como a China, Rússia, Argélia, Jordânia e na Líbia. Assistiu-se assim a um conjunto de visitas de estado para estes países, bem visíveis pelo aparato das mesmas e pelo acompanhamento dos meios de comunicação.

Uma das opções para iniciar a cooperação económica com um país é através das visitas de estado, embora a verdade é que, em geral, poucos negócios concretos resultarão no imediato dessas ditas visitas. No entanto são uma porta de entrada para futuras relações comerciais, até porque afinidades entre os governos têm o poder de

⁶ Retirado do texto de Nuno Aguiar no *Jornal i* de 07 de Setembro de 2009.

⁷ Retirado do texto de Patrícia Viegas no *Diário de Notícias* de 24 de Setembro de 2009.

⁸ Retirado do texto de Patrícia Viegas no *Diário de Notícias* de 24 de Setembro de 2009.

determinar muitos negócios (por exemplo, ao nível de construção e obras públicas), ideia que aliás é defendida por Bergeijk (2009).

3.2 – Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Angola

- **Enquadramento Histórico das Relações Bilaterais entre Portugal e Angola**

Em termos de relações diplomáticas entre os dois países podemos referir o Acordo Geral de Cooperação, assinado em 1978, na Guiné-Bissau, na altura por António Agostinho Neto e Ramalho Eanes como o primeiro acontecimento relevante.

Apesar das ligações históricas entre os dois países, uma vez que Angola ascendeu à independência em 1975, as relações político-diplomáticas foram caracterizadas um período longo de uma acentuada tensão, e só nos últimos anos se verifica uma maior estabilidade.

Todavia, a partir de 1985 com um governo do PSD, estas começaram a melhorar progressivamente e, neste sentido, Portugal desempenhou um papel de destaque nas discussões para que fosse encontrada a paz no país. Em 1995, com o PS no poder, o reforço dos laços de amizade e de cooperação com a CPLP (criada em 1996), com particular destaque para Angola passou a ser uma das prioridades na sua política externa.

Até 1996 tinham sido já realizadas cinco sessões da Comissão Bilateral Angola/Portugal, numa altura em que o Estado português possuía igualmente uma grande participação no Programa de Reabilitação Comunitária (PRC), isso com base no Acordo Geral de Cooperação.

Fruto desta cooperação bilateral, diversas personalidades dos dois lados, realizaram visitas num e outro país no sentido de contribuir para o reforço das mesmas.

Em 1999 Portugal adoptou o PIC (Programa Indicativo de Cooperação)⁹, que aborda apenas a cooperação não reembolsável, devido aos compromissos assumidos

⁹ O PIC Portugal/Angola baseia-se nos princípios de cooperação portuguesa e na estratégia de cooperação com Angola, numa articulação com a estratégia de desenvolvimento definida para o conjunto de doadores, pelo Banco Mundial e pela União Europeia, fixando uma dotação indicativa global que se pretende afectar para o período em causa e o respectivo montante financeiro para os projectos definidos em função das prioridades estabelecidas.

decorrentes da sua condição de membro da União Europeia. Os PIC¹⁰, negociados em finais de 1999 e que tinham a duração de três anos, visavam, a promoção das condições sociais e da saúde, a valorização dos recursos humanos e culturais, o apoio a consolidação das instituições e o desenvolvimento socioeconómico sustentável.

Ao longo deste período, sobretudo após existir o clima de paz, o relacionamento entre os dois Estados tornou-se mais consolidado, abrindo espaço para que tanto a nível institucional e empresarial, fossem atingidos níveis cada vez mais elevados. Para o quadriénio 2007/2010 foi assinado um Memorando de entendimento em 2007 que fixou a dotação financeira do PIC, previsto para este período, em 65 milhões de euros.

Entretanto durante a Cimeira União Europeia-África em Dezembro de 2007, o Chefe de Estado angolano esteve em Portugal, no qual resultou o esboço de nova parceria entre os dois países.

E neste cenário, que entre os dias 10 e 11 de Março de 2009, o Chefe de Estado angolano, José Eduardo dos Santos, efectua a 2ª visita oficial a Portugal¹¹ a convite de Cavaco Silva. O programa oficial da visita do estadista angolano a Portugal incluiu também encontros com o Presidente da Assembleia da República, Jaime Gama, e com o Primeiro-ministro, José Sócrates. À margem da visita do Presidente Eduardo dos Santos, decorreu um seminário empresarial onde foram abordadas as oportunidades de negócios e as estratégias a adoptar para o reforço da cooperação entre os dois países.

• A Importância de Angola na Política Externa Portuguesa

Angola é um mercado muito relevante para as empresas portuguesas nas exportações e por consequência no investimento e na respectiva presença no mercado. Em particular, dadas as suas carências, é uma aposta para o investimento sobretudo em sectores como a construção de infra-estruturas e obras públicas. A construção civil é dos sectores que mais pode contribuir para o crescimento de Angola e também das exportações portuguesas¹². Os equipamentos e materiais necessários para a reconstrução do país são

¹⁰ O primeiro PIC teve lugar no período 2000 e 2002, com uma dotação financeira a volta dos 75 milhões de dólares, mas a sua execução ficou na ordem dos 30%. O segundo cobriu o período de 2004 a 2006, com uma dotação de 60 milhões de euros, teve uma taxa de execução igualmente aquém das expectativas.

¹¹ A primeira foi em 1987.

¹² De acordo com Francisco Ribeiro Telles, Embaixador de Portugal em Angola, em *Revista Portugal Global* - Maio de 2008, o país tem em prossecução um vasto programa de reconstrução nacional que gerará grandes oportunidades nomeadamente para as empresas de construção civil.

uma oportunidade para as empresas portuguesas, mas também o são as próprias obras. A Teixeira Duarte, Soares da Costa, a Mota-Engil, Somague e Opway são algumas das grandes empresas que beneficiam com a reconstrução do país.

Neste contexto, tem-se vindo a assistir a um reforço das empresas portuguesas em Angola, nomeadamente na forte presença da banca portuguesa, da Galp e da Partex na exploração petrolífera, da ESCOM no sector diamantífero e de inúmeras empresas de construção civil e de outros sectores da mesma área.

Relativamente à banca assiste-se a um interesse da Sonangol e de outros investidores angolanos em avançar para o sector financeiro, até aí dominado por portugueses, adquirindo participações do capital dos bancos angolanos detidos por instituições portuguesas, e recentemente à aquisição de capital em Portugal. Existe também uma considerável presença portuguesa nos sectores de energia, telecomunicações, seguros, cimento, aviação civil, imobiliária, restauração, hotelaria e tecnologias de informação.

Deste modo vislumbram-se oportunidades que devem ser aproveitadas pelas empresas nacionais nomeadamente em certos sectores industriais, tendo em conta o empenho do governo angolano em diversificar a economia, reduzindo a sua dependência do petróleo e aumentar a oferta de emprego.

Não se pode esquecer o papel da banca que além de impulsionar a economia tem trazido inovação através de novos produtos e serviços modernizando e aperfeiçoando deste modo o sistema bancário angolano. Todavia, convém salientar que os empresários devem estar conscientes que é importante estabelecer parcerias com angolanos para o sucesso dos projectos e contribuir para o desenvolvimento económico e social do país. As parcerias são fundamentais para as empresas poderem superar as dificuldades que existem e aproveitar o enorme potencial que o país tem, até porque implementar uma empresa de raiz é um processo muito dispendioso.

O sucesso português do mercado angolano passa muito pela facilidade cultural e relacional que as empresas sentem quando chegam a Angola, com a naturalidade na relação entre as duas economias e as empresas e com a necessidade da economia angolana construir um futuro promissor, até porque todos sabemos que o negócio petrolífero não durará para sempre.

Todavia o papel do petróleo nas relações comerciais bilaterais é fundamental até porque a paz originou uma expansão do sector petrolífero, para além do diamantífero, o que permitiu uma mais eficaz exploração deste recurso natural.

Um factor que condicionou positivamente as relações entre os países foi o reforço da linha de crédito às exportações portuguesas para 300 milhões de euros, através da Convenção para a Cobertura de Riscos de Crédito à Exportação¹³ que visa fornecer uma certa estabilidade aos negócios e impulsionar a internacionalização sem ter medo do risco associado a este país (muitas dívidas do passado tiveram dificuldades em ser recuperadas).

Actualmente assiste-se a um novo paradigma no relacionamento das relações bilaterais. Da normalização política dos últimos anos, do destino dos fluxos de investimento pelas razões de afinidade agora surge um novo estádio em que as empresas portuguesas seguem uma estratégia de integração na economia local criando laços profundos com os seus parceiros angolanos ajudando deste modo a criar riqueza.

Podemos ainda referir a promessa de criação do centro de distribuição de produtos portugueses em Angola, que se vier a ser concretizado colherá bons frutos para a nossa economia, exportações e reforçará ainda mais os laços entre os dois países. Essa ideia dependerá muito da diplomacia envolvida ente os dois países.

Existem todavia alguns itens a ter em conta na entrada neste mercado que passam desde logo pela falta de trabalhadores qualificados e das infra-estruturas, os constrangimentos do porto de Luanda, consequência dos trinta anos de marasmo.

Por outro lado o investimento exigido é elevado, para não falar dos ditos “custos invisíveis”, do funcionamento ainda deficiente das entidades administrativas, da existência de instabilidade política, mais concentrada em certas zonas como Cabinda por exemplo e não esquecendo que a maior parte da população ainda dispõe de um reduzido poder de compra. Também é relevante que o Acordo de Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos entre Portugal e Angola, que será discutido mais a frente, entrasse em vigor para além de ser essencial a existência de uma Convenção para evitar a Dupla Tributação entre as partes. Estes dois pontos são questões chave que devem ser resolvidos através da diplomacia económica e política externa.

Daqui se conclui que, apesar da aparente proximidade, o mercado angolano é complexo, daí ser fundamental a existência de parcerias com angolanos para o sucesso

¹³ A Convenção para a Cobertura de Riscos de Crédito à Exportação visa cobrir os riscos de crédito à exportação de bens de equipamento e serviços de origem portuguesa para Angola, a médio e longo prazo, mediante a garantia de bom pagamento e de transferência de Angola, num limite de 300 milhões de euros de capital garantido. A cobertura destina-se a operações financiadas ou não pelo sistema bancário, podendo assumir a forma de seguro de crédito dos exportadores sobre os importadores angolanos ou de garantia dos financiamentos concedidos por instituições de crédito ao Banco Nacional de Angola e outras instituições de crédito angolanas ou a importadores angolanos. De notar que a entidade responsável é o COSEC.

dos projectos em causa. Num artigo do semanário Expresso¹⁴, o Prof. Eng.º Luís Todo Bom faz uma crítica relativamente à forma como os investimentos estão a ser feitos em Angola, onde detectou a adopção de metodologias pouco rigorosas em vários projectos e defende a necessidade de adopção de melhores técnicas na preparação, avaliação e decisão. O seu artigo acaba com duas frases que passo a citar: “este caminho de aprofundamento teórico e melhoria da qualidade dos projectos é longo e exige persistência e determinação. Mas é absolutamente necessário.” Daqui se conclui o quão complexo é o mercado angolano.

3.3 – Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Venezuela

- **Enquadramento Histórico das Relações Bilaterais entre Portugal e Venezuela**

As relações entre os dois países têm sido tradicionalmente cordiais e amigáveis e traduzem-se em numerosas visitas oficiais dos Ministros das Relações Exteriores e dos Presidentes da República de ambos países, assim como na diversidade de instrumentos jurídicos assinados.

No quadro I destacam-se as principais visitas e encontros oficiais entre as duas partes, tendo em conta a história recente.

Quadro I – Visitas e Encontros Oficiais entre Portugal e Venezuela

Quadro Resumo das Visitas/Encontros Oficiais

23 a 25 de Julho de 2008 – Visita Oficial de Hugo Chávez a Portugal.

12 a 15 de Maio de 2008 – Visita Oficial do PM José Sócrates à Venezuela.

20 de Novembro de 2007 – Visita de Hugo Chávez a pedido de José Sócrates.

23 de Julho de 2006 – Encontro entre Hugo Chávez e José Sócrates em Lisboa.

11 a 12 de Abril de 2003 – Encontro do ex-Chanceler da Venezuela, Roy Chaderton Matos para uma reunião com o Ministro António Martins da Cruz.

17 a 19 de Outubro de 2001 – Visita oficial do Presidente da República Hugo Chávez a Portugal a convite do Presidente da República Jorge Sampaio.

¹⁴ Semanário *Expresso* consultado em 8 de Maio de 2010.

A visita oficial de Chávez a Portugal em 2001 permitiu analisar as relações bilaterais e acordou-se intensificar as relações políticas e comerciais, no contexto da aproximação entre Portugal e a América Latina. Posteriormente, em 2003, do encontro entre Chaderton e Martins da Cruz, perspectivou-se o incremento do comércio bilateral e discutiram-se as relações culturais e empresariais entre os dois países. O ministro português demonstrou o seu interesse na cooperação em matéria de exportação de serviços e a diversificação do comércio bilateral enquanto o Chanceler venezuelano manifestou o seu interesse em reforçar os laços ao nível dos sectores industriais.

Em 2006, o encontro entre Chávez e José Sócrates em Lisboa, considerando o desenvolvimento das relações bilaterais, analisou-se a possibilidade de incrementar o comércio entre os dois países e o desenvolvimento de programas sociais, energéticos e agrícolas comuns. Em seguida no quadro da viagem do Presidente Hugo Chávez à Rússia e ao Irão, com o objectivo de fortalecer os laços económicos, políticos e culturais, realizou-se uma reunião em Lisboa com o Eng.º Ferreira de Oliveira, Presidente da Galp Energia e igualmente com o Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros e da Cooperação, o Dr. João Cravinho.

Em 2007, Chávez realizou uma nova visita a Portugal, durante a qual se abordaram temas de interesse comum tais como a necessidade de incrementar as relações políticas e comerciais luso-venezuelanas, com particular destaque nas áreas do investimentos e da energia. Em 2008, foi a vez do PM José Sócrates visitar a Venezuela. Durante a sua estadia, Sócrates pretendeu fechar acordos relacionados com o petróleo venezuelano e estar com comunidade portuguesa lá residente. Com efeito, a comunidade portuguesa na Venezuela é uma das maiores e com um peso considerável na sociedade venezuelana, para além de estarem bem integrados no país. Para Portugal representa também uma importante fonte de remessas vindas do exterior e possibilidade de negócios, como o caso dos produtos alimentares. Entre as preocupações da comunidade portuguesa na Venezuela encontra-se a taxa de criminalidade que é muito alta, muitas vezes com vítimas portuguesas ou luso-descendentes, as ameaças de nacionalizações e imposições de preços. De notar que muitos dos emigrantes são empresários, só por curiosidade, as maiores empresas de distribuição alimentar são de emigrantes portugueses, daí a importância desta comunidade para o fomento de negócios e o seu contributo na sociedade venezuelana.

Durante a estadia de Sócrates na Venezuela foram assinados 22 acordos de cooperação em diversas esferas da actividade económica. No que se refere às relações

energéticas, os dois países decidiram optar por um modelo baseado na cooperação real sendo que a assinatura de diversos acordos entre a GALP e a PDVSA (Petróleos de Venezuela, S.A.) foi uma prova disso mesmo. Destaque para o acordo que garante o envio diário de 10.000 barris de petróleo em troca de produtos, bens e serviços em diversas áreas. De igual modo, os projectos que estão a ser postos em prática para o desenvolvimento das energias renováveis e não renováveis na Venezuela, assim como a constituição de empresas mistas entre ambos os países para a liquefacção de gás natural e a instalação de parques eólicos em vários pontos do país reflectem essa mesma tendência.

Ainda em 2008, no âmbito da viagem presidencial à Europa, Hugo Chávez realizou uma visita oficial a Portugal, a fim de estreitar os vínculos de cooperação entre os dois países e em que se assinaram acordos de cooperação nas áreas da ciência e da tecnologia, infra-estruturas e fornecimentos na área da saúde. Foram assinados três contratos e dois memorandos de entendimento entre os dois países.

O primeiro memorando de entendimento tem por objectivo fomentar a cooperação no sector das telecomunicações, informática e serviços de correio no âmbito da competência de ambas as partes, através do desenvolvimento de iniciativas de intercâmbio de experiências. O segundo memorando refere-se à construção de habitações em território venezuelano. Assinou-se também um contrato que tem por finalidade executar o projecto de ampliação e modernização do porto de La Guaira. Um segundo contrato destina-se à construção da barragem de Dos Bocas e obras hidráulicas; ao aproveitamento das bacias de Los Cerritos, Yacambú e Dos Bocas, para melhorar o fornecimento de água potável às cidades de Barquisimeto e Acarigua-Araure, assim como para o controlo de inundações. Finalmente, assinou-se um terceiro contrato de fornecimento de medicamentos à rede assistencial da Venezuela, o qual dará cumprimento à Carta de Intenções assinada durante a visita do Primeiro-Ministro Eng.º José Sócrates à Venezuela, e que prevê o fornecimento de medicamentos por parte de seis laboratórios portugueses, por um total de 20 milhões de Euros.

No âmbito destes acordos e no sector agro-alimentar, uma delegação venezuelana chegou a Portugal em Dezembro de 2008 e visitou várias explorações, a fim de considerar a possibilidade de serem enviados para a Venezuela vários produtos básicos, destacando entre outros carnes e derivados lácteos, como queijo e leite em pó.

- **A Importância da Venezuela na Política Externa Portuguesa**

O Governo português procura reforçar as relações diplomáticas com a Venezuela devido ao interesse nos recursos petrolíferos, muito devido à instabilidade no Médio Oriente e ao aumento do preço do petróleo, assim como à crescente influência económica e social da comunidade portuguesa na Venezuela.

Em termos genéricos podemos afirmar que Portugal recebe petróleo da Venezuela e, em troca, exporta produtos alimentares, medicamentos, investimento estrangeiro, e recentemente o computador “Magalhães”, como se verá mais adiante.

Com a abertura dos mercados e a modernização da economia, a América Latina caminha no sentido de uma maior aproximação económica e política da Europa e Portugal procura posicionar-se nesse mesmo sentido. Os sectores que se devem privilegiar são o sector das máquinas e equipamentos para as indústrias petrolíferas, siderúrgica, mineira, construção civil; maquinaria eléctrica; indústria alimentar; indústria editorial; os produtos químicos; a iniciativa da renovação no parque automóvel; criação de parcerias comerciais nos sectores da biotecnologia, protecção ambiental e energia com foco nos renováveis; farmacêutica; banca e serviços financeiros ou *homeware*.

O grande problema passa pelo facto de ser um país fortemente centralizado, em que as regras podem mudar de um dia para o outro desde que Chávez assim o entenda, como é visível nas nacionalizações à força de empresas privadas, ordens de expulsão de outras e mudanças de leis que afectam as empresas. Neste contexto incerto e volátil o factor chave passa por Portugal manter este bom clima diplomático no sentido de acautelar os seus interesses.

3.4 – Enquadramento e a Importância das Relações Bilaterais de Portugal com Líbia

- **Enquadramento Histórico das Relações Bilaterais entre Portugal e Líbia**

Portugal teve uma actividade económica na Líbia de alguma importância nos anos 80 para depois surgir uma interrupção quase absoluta de contactos comerciais, devido aos anos de isolamento. Isso fez com que os empresários ao chegarem à Líbia encontrassem

um ambiente de negócio desconhecido e um país que sabe pouco sobre as empresas lusas.

Existe um esforço recente em estreitar os laços entre os dois países, tendo em conta os últimos acontecimentos político/diplomático do governo português em criar oportunidades a todos os níveis, desde visitas do Primeiro-Ministro, do MNE, da Economia e Inovação, da Defesa e das respectivas delegações comerciais.

Em meados de 2007, vinte e nove anos depois de Tripoli ter aberto a embaixada em Lisboa, Portugal abriu a sua missão diplomática em Tripoli, tendo, a partir daí, sido impulsionadas várias missões empresariais portuguesas, nomeadamente através dos contactos entretanto encetados pelo embaixador Rui Lopes Aleixo. Em consequência, as relações luso-líbias sofreram um forte impulso político, sobretudo depois das visitas recíprocas efectuadas nos últimos meses, destacando-se a oficial feita a Lisboa por Kadhafi, paralela à cimeira UE/África, e, em fins de Junho de 2008, do seu filho, Seif Al-Islam Al-Kadhafi. Apontado como um dos possíveis sucessores do pai, Seif Al-Kadhafi, manteve uma série de encontros políticos e empresariais em Lisboa, onde apelou ao investimento português na Líbia e manifestou a disponibilidade de Tripoli para fazer o mesmo em Portugal. Na mesma ocasião visitaram Portugal, para além do Líder Líbio - Seif al-Islam Qaddafi presidente de importantes fundos de investimento, o Vice Primeiro-Ministro, o Ministro dos Negócios Estrangeiros e Cooperação, tendo sido celebrados novos acordos de cooperação económica, cultural, científico e um programa de cooperação no sector da defesa.

A visita de estado feita a Tripoli em Julho de 2008 serviu para captar investimento líbio em Portugal, apoiar as empresas portuguesas que pretendam investir na Líbia e equilibrar a balança comercial e de pagamentos, que são desfavoráveis a Portugal. A visita serviu para reforçar as relações económicas bilaterais, inserida no âmbito da cooperação e preparação da II Cimeira Europa-África, que decorreu em Lisboa em Dezembro de 2007. Assinaram-se o acordo de cooperação económica e quatro memorandos que serão abordados mais à frente.

A abertura em Fevereiro de 2009 de um escritório da AICEP na Líbia para apoiar as empresas portuguesas é um dos importantes acontecimentos recentes na aposta deste mercado estratégico. Na visita que fez à Líbia, em Abril de 2009, com o objectivo de reforçar a cooperação económica entre os dois países, o ministro da economia e inovação afirmou ser um “excelente mercado” para as empresas portuguesas, nomeadamente nas áreas da energia, construção, materiais de construção e saneamento

básico. Foi também a primeira vez que uma delegação de empresas portuguesas participou na Feira Internacional de Trípoli – Trip 2009 em pavilhão organizado pela AICEP em que estiveram 18 empresas para uma prospecção de mercado¹⁵. Em Junho de 2009, Luís Amado, ministro dos Negócios Estrangeiros referiu na conferência organizada pela CCIAP que o governo quer uma consolidação das relações entre Portugal e o mundo árabe referindo que no caso da Líbia o governo tem dado uma particular atenção, referindo o facto de ter aberto há pouco tempo uma embaixada na Líbia.

A conclusão que se tira é que, após o fim das sanções aplicadas à Líbia, Portugal está a trilhar um caminho de aproximação a este país.

- **A Importância da Líbia na Política Externa Portuguesa**

João Rodrigues¹⁶, director do escritório na Tunísia e da representação da AICEP na Líbia, afirma que com a abertura do país ao Ocidente, após 15 anos de isolamento, a Líbia apresenta-se como um mercado promissor para as empresas portuguesas, que podem encontrar importantes oportunidades de negócio.

O incremento das relações bilaterais entre os dois países é de reconhecida relevância para Portugal, como comprovam as várias delegações oficiais que ultimamente se têm deslocado à Líbia.

No caso das empresas portuguesas pelo facto de Portugal não ser muito conhecido na Líbia exige um esforço extra em termos de promoção, onde a participação em feiras temáticas é uma óptima forma de entrar. Todavia existem outros instrumentos que se poderiam usar como os convites para visitar as empresas em Portugal, o uso de brochuras em árabe ou de vídeos promocionais de qualidade, que funcionam na perfeição para este mercado.

Outras duas apostas importantes são a promoção dos produtos através de serviços pós-venda como a assistência técnica ou a formação e a parceria com vista a transferir conhecimentos técnicos, o que é muito bem aceite pelas instituições locais e necessário num país em que os trabalhadores são por vezes pouco qualificados.

¹⁵ A Unicer, Efacec, EDP Renováveis, Brisa e Galp Energia foram algumas das empresas presentes como o objectivo de prospecção e reconhecimento de mercado. Outras, como a Recer ou a Consulgar, estão a ponderar a possibilidade de se instalar no país.

¹⁶ Entrevista a João Rodrigues em *Revista Portugal Global* Abril de 2009.

Rui Aleixo¹⁷, Embaixador de Portugal na Líbia, refere que o aprofundamento do relacionamento entre os dois países é relevante para Portugal como interlocutor na cooperação com África e Mediterrâneo e pelas potencialidades de uma cooperação económica bilateral.

Portugal deverá actuar através do incremento das exportações de materiais de construção, máquinas e ferramentas, produtos alimentares, electrónica e através da promoção de contratos em sectores de construção especializadas e com grande valor acrescentado incorporado, electricidade e telecomunicações, consultoria técnica e auditoria, transferência de tecnologias e serviços. Deve ainda, em simultâneo, assegurar estratégias com a Líbia em sectores como a banca, energia, seguros oferecendo como mais-valia o conhecimento luso e a presença em regiões em que a Líbia esteja interessada, designadamente no mundo de língua portuguesa. Por outro lado, na medida em que o potencial é grande em termos de investimento externo, é necessário apoiar o interesse da Líbia em realizar investimentos em Portugal.

Em síntese, os factores para o incremento das relações bilaterais prendem-se para além das questões histórico-geográficas, com o facto de 2/3 das reservas mundiais de gás e petróleo estarem no mundo árabe e a Líbia poder funcionar como uma entrada neste mercado.

Existem todavia alguns entraves que condicionam esse processo. Eles prendem-se essencialmente com a forte burocracia, as leis e regulamentos pouco claros e difíceis que fazem com que a parte processual seja muito morosa, além de ter que ser tratado presencialmente, assim como nas alfândegas toda a documentação relativa às mercadorias é essencial, os rótulos devem estar em inglês e árabe e os prazos para desalfandegar são demorados. Outro entrave é o facto de os contratos serem redigidos em árabe, daí que seja necessário esclarecer todos os pontos antes de assinar, para além de ser fundamental contratar um advogado local para uma maior clareza na legislação, que pode ser alterada sem aviso prévio. Um factor ainda a ter em conta é a necessidade de acertar cuidadosamente as datas e os métodos de pagamento pois apesar de as empresas líbias serem fiáveis em termos de pagamento, os atrasos são difíceis de emendar, os pagamentos podem ser lentos quer devido ao tempo a efectuar as transferências ser demorado quer pelo facto do método de pagamento mais usado ser as letras de crédito irrevogáveis e confirmadas.

¹⁷ Entrevista retirada da edição de Abril de 2009 na *Revista Portugal Global*.

3.5 – Considerações Finais do Capítulo III

Portugal tem uma excessiva concentração nas relações intra-europa, sendo necessário diversificar as relações bilaterais fora UE, que se encontra em contracção económica, nomeadamente com África, América Latina e Ásia, devido ao crescimento que lhes está associado.

Relativamente aos países exportadores de petróleo, estes mercados são muito atractivos e representam excelentes oportunidades desde que bem aproveitadas, devido ao poder de mercado que possuem. Todavia estes mercados emergentes dos países exportadores de petróleo, são ainda difíceis de penetrar, e o estado deve criar condições para a internacionalização das empresas portuguesas e para o investimento, usando para isso a diplomacia económica, que é bem visível pelo conjunto de visitas de estado que entretanto foram feitas e os acordos alcançados.

Partindo para um breve comentário acerca dos países em estudo verifica-se no caso venezuelano, que as empresas que se colocam neste mercado podem aproveitar as condições de expansão dos seus negócios para as regiões vizinhas, através da Venezuela um mercado que não é desconhecido devido à comunidade portuguesa lá residente. Já o desenvolvimento das relações com o Magrebe, com particular os países produtores de petróleo, como a Líbia, permitiu a assinatura de uma série de acordos de modo a facilitar os investimentos e os negócios, até porque pode ser uma plataforma de entrada no norte de África e aproveitando o investimento que o país está a fazer ao nível das infra-estruturas e à abertura da economia ao sector privado.

As relações com África têm estado permanentemente presentes na economia portuguesa, após o processo de reaproximação a seguir às independências. No caso particular de Angola tem-se assistido a um aprofundamento intenso das relações comerciais bilaterais, o que acabou por fazer, mais recentemente, deste país o mais importante parceiro comercial fora do espaço da União Europeia, sendo o 4º em termos de ranking. A forte afinidade cultural e linguística constitui uma mais-valia, que aliada a taxas de crescimento altas, à riqueza dos recursos naturais e ao plano de reconstrução das infra-estruturas, gera oportunidades únicas para Portugal. Existem todavia entraves que podem ditar a não concretização dos negócios, ou a demora dos mesmos, que passam desde a falta de pessoal qualificado, à falta de infra-estruturas, uma certa instabilidade política, a burocracia e à mais grave, o atraso no pagamento das dívidas, daí que se tenha que conhecer bem estes mercados e estabelecer parcerias.

Capítulo IV – Os Principais Acordos Bilaterais Portugueses com Angola, Venezuela e Líbia

4.1 – Análise dos Principais Acordos Celebrados

Na actual conjuntura em que existe um abrandamento das economias que têm sido o principal destino de exportações portuguesas é fundamental encontrar novas oportunidades em outros mercados. A localização periférica de Portugal relativamente à Europa pode ser uma vantagem competitiva tendo em conta está no centro do chamado triângulo África, América do Norte e do Sul, possui uma posição estratégica face à bacia do Mediterrâneo, criando oportunidades para com os países do Magreb e Médio Oriente.

A cooperação estratégica de Portugal com estes países é um vector essencial na nossa estratégia de política externa, do mesmo modo que as políticas de apoio à internacionalização, quer via exportações ou investimento são essenciais no desenvolvimento da economia. Nesse sentido, assinaram-se vários acordos entre os países no sentido de obter alianças estratégicas e conjugar vantagens para um benefício equitativo entre os países. No Quadro II destaca-se os acordos bilaterais mais importantes onde se respeita a ordem retrospectiva.

Quadro II – Acordos Bilaterais entre Portugal e Angola

Acordos com Angola	Objectivos
Acordo de Cooperação Científica e Tecnológica, entre Portugal e Angola - Decreto nº 6/2008, de 26 de Março	Apoiar o desenvolvimento da cooperação científica e tecnológica, numa base de igualdade e benefício para ambas as partes, o que implica a realização conjunta de programas específicos de formação e investigação ¹⁸ .
Acordo de Cooperação no domínio do Turismo, entre Portugal e Angola - Decreto nº 26/2006, de 14 de Dezembro	Estabelece a base jurídica para a cooperação institucional e empresarial entre as partes, no turismo, para incrementar os fluxos turísticos entre ambos os países e terceiros ¹⁹ .
Acordo Sobre Promoção e Protecção de Investimentos, entre Portugal e Angola - Decreto nº 48/98, de 17 de Dezembro	Criar condições favoráveis ao reforço da cooperação entre as partes e à realização de investimentos em ambos os territórios e vem regular a promoção e a protecção recíproca dos investimentos ²⁰ entre Portugal e Angola.

¹⁸ Através de intercâmbio de cientistas e investigadores, participação em encontros, conferências, troca de informação e documentação técnica, etc.

¹⁹ A cooperação entre as partes será desenvolvida ao nível de cooperação institucional, intercâmbio turístico, formação profissional, intercâmbio de informação, promoção turística, promoção de investimentos, cooperação empresarial e cooperação das organizações internacionais.

No caso das relações bilaterais entre Portugal e Angola destaque para a assinatura em Março de 2009 de um acordo que duplica o valor da linha de crédito para apoiar as exportações portuguesas e reforça os apoios dirigidos a empresas angolanas. O acordo para reforço do crédito através de mais duas linhas de crédito, a criação de um banco de investimento entre a CGD e a Sonangol, o estabelecimento de formas de cooperação universitária que promova a mobilidade de docentes, a aposta na formação e na investigação científica foram alguns dos objectivos alcançados. De salientar ainda o crescimento da linha de crédito para operações de médio e longo prazo financiadas pelo sistema bancário português, para a aquisição de bens de equipamento e serviços de origem portuguesa por Angola e para a construção de infra-estruturas em Angola com a participação de empresas portuguesas.

Analizando as relações entre Portugal e a Venezuela verifica-se que as mesmas têm-se intensificado nos últimos anos em vários domínios, por força também de uma das maiores comunidades portuguesas no mundo, o que se reflecte em vários acordos e memorandos de entendimento assinados quer entre estados quer via empresas estrategicamente relevantes.

No Quadro III destaca-se os acordos bilaterais mais importantes onde se respeita a ordem retrospectiva.

Quadro III – Acordos Bilaterais entre Portugal e Venezuela

Acordos entre Portugal e Venezuela	Objectivos
Acordo Complementar ao Acordo Quadro de Cooperação em Matéria Económica e Energética entre a República Portuguesa e a República Bolivariana da Venezuela	Assinado em Lisboa a 13 de Maio de 2008, este acordo vem complementar um outro assinado em 1994. O seu objectivo passa por equilibrar a balança comercial deficitária de Portugal em relação à Venezuela, explicada em grande parte pela importação de produtos petrolíferos, sem contrapartida na exportação portuguesa. O acordo estabelece prazos e mecanismos para a compra de bens e serviços por parte da Venezuela, numa percentagem do valor das compras de produtos petrolíferos importados por Portugal e a criação de uma Comissão Mista de Acompanhamento e estabelece as áreas prioritárias de cooperação.

²⁰ O acordo garante o tratamento justo e equitativo e a plena protecção e segurança nos investimentos e investidores. Uma medida relevante é a garantia por perdas de investimentos resultantes de situação de guerras, estados de emergência, requisições ou destruição pelas autoridades. No caso de expropriação dependente da realização de interesse público imperativo implica sempre o pagamento de uma compensação justa e adequada. Este acordo permite a transferência das importâncias relativas a lucros e dividendos dos investimentos entre ambos os territórios salvo nos casos de falência em que seja necessário garantir os direitos dos credores, na emissão de acções, comércio ou tratamento de seguros, nas violações criminais ou administrativas e ainda pela garantia de cumprimento de decisões resultantes de processos administrativos.

Acordo Complementar ao Acordo Quadro de Cooperação no Domínio do Turismo entre a República Portuguesa e a República Bolivariana da Venezuela	Assinado em Lisboa a 13 de Maio de 2008, este acordo estabelece as bases para a cooperação entre entidades públicas e privadas de ambos os países, no sector do turismo, nomeadamente no que respeita à troca de informação, ao desenvolvimento de parcerias comerciais e de acções de formação, o intercâmbio de peritos e a uma actuação concertada no seio de organizações internacionais, como a Organização Mundial do Turismo.
Memorando de Entendimento entre o Ministério da Economia e Inovação da República Portuguesa e o Ministério do Poder Popular para a Energia e Petróleo da República Bolivariana da Venezuela	Assinado em Lisboa a 3 de Fevereiro de 2008, estabelece as condições para que as exportações portuguesas possam ser multiplicadas por 10 até ao montante das importações de petróleo de empresas portuguesas o que possibilita a venda para a Venezuela de produtos diversificados num montante até às importações de petróleo de empresas portuguesas, no sentido de equilibrar a balança comercial.
Acordo de Entendimento para a Identificação de Oportunidades de Negócios entre PDVSA e a GALP-Energia	Assinado em Lisboa a 02 de Outubro de 2007, este acordo prevê a partilha de informação e experiência relacionada com o desenvolvimento dos sectores energéticos e a promoção do intercâmbio de especialistas que prestem assistência técnica na execução de estudos e de projectos no sector energético em Portugal, na Venezuela e em outros países. Estabeleceu ainda a identificação de oportunidades de negócio que permitam às empresas venezuelanas reforçar a sua presença na Europa e que fomentem a cooperação conjunta, maximizando sinergias entre as actividades da PDVSA com outras empresas europeias do sector petrolífero ²¹ . O entendimento cria a possibilidade da Venezuela se tornar um fornecedor relevante de crude da Galp Energia.
Acordo entre a República Bolivariana da Venezuela e a República Portuguesa sobre Supressão de Vistos em Passaportes Diplomáticos, de Serviço e Especiais	Assinado em Lisboa a 18 de Outubro de 2001 e entrada em vigor a 4 de Agosto de 2003, este acordo pretende facilitar a circulação de todos os cidadãos portugueses e venezuelanos, estendendo a isenção de visto aos titulares de passaportes de serviço e especiais, para trânsito ou permanência por um período não superior a noventa dias por semestre ²² . Este acordo assume especial relevância tendo em conta a grande comunidade portuguesa residente na Venezuela.
Convénio entre a República de Venezuela e a República Portuguesa com o intuito de evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de imposto sobre o rendimento.	Assinado em Lisboa a 23 de Abril de 1996 com entrada em vigor a 8 de Janeiro de 1998, estabelece a tributação dos rendimentos provenientes de bens imóveis, benefícios empresariais, transporte marítimo e aéreo, empresas associadas, dividendos, juros, regalias, ganhos de capital, serviços pessoais dependentes, remunerações dos membros das Juntas Directivas, artistas e desportistas, pensões, serviços governamentais, estudantes, professores e investigadores, outros rendimentos.

²¹ Admite-se a tendência de incorporar a Galp Energia em projectos de exploração e produção de petróleo, a participação no projecto Magna Reserva (realização de estudos para a quantificação e certificação de reservas de petróleo na Faixa Petrolífera de Orinoco e também a realização de estudos para o desenvolvimento e tratamento dessas reservas); no Mariscal Sucre (realização de estudos para o desenvolvimento de gás no offshore da Venezuela) e também a participação num terminal de liquefacção de gás natural que a PDVSA pretende instalar no Complexo Industrial Gran Mariscal Ayacucho.

Ficou aberta a possibilidade de um investimento em armazenagem estratégica em Sines, para crude oriundo da Venezuela, com o objectivo de suportar as actividades de comercialização no sul da Europa.

²² De salientar que os titulares de passaportes comuns e diplomáticos já se encontravam isentos de vistos para estadas de curta duração.

Acordo Quadro de Cooperação entre República da Venezuela e a República Portuguesa	Assinado em Caracas a 17 de Junho de 1994 e entrada em vigor a 12 de Junho de 1996, este acordo visa a cooperação em termos políticos, económicos e culturais. Os seus objectivos passam pela intensificação das visitas recíprocas de Chefes de Estado e responsáveis da política externa de ambos países; intercâmbio de informações sobre licitações públicas nacionais e internacionais; cooperação nas áreas da língua, cultura e ciência; criação de instituições culturais; promoção das relações económicas, técnicas e industriais nos seus diversos sectores, mediante a celebração de acordos de cooperação entre empresas e instituições; promoção de projectos conjuntos ²³ ; divulgação da oferta de bens e serviços e oportunidades de investimento em ambos países. Ficou decidido a criação de uma Comissão Ministerial de Cooperação Venezuelano-Lusitana, presidida pelos Ministros de Relações Exteriores de ambos os países.
Acordo para a Promoção e Protecção Recíproca dos Investimentos entre a República da Venezuela e a República Portuguesa	Assinado em Caracas a 17 de Junho de 1994 e entrado em vigor a 07 de Outubro de 1995, este acordo garante um tratamento não discriminatório, justo e equitativo conforme ao Direito Internacional, aos investimentos realizados pelos investidores em cada uma das partes e a transferência livre de somas relacionadas com os investimentos ²⁴ .

Com a Líbia, o governo assumiu como prioridade a cooperação económica bilateral e o desenvolvimento das relações externas, que nos últimos anos, ficaram enquadradas com a assinatura de vários memorandos de entendimento.

Quadro IV – Acordos Bilaterais entre Portugal e Líbia

Acordos	Objectivos
Acordo sobre a Cooperação Económica	Assinado em Tripoli a 19 de Julho de 2008, trata-se de um acordo global de cooperação económica cujo objectivo é fomentar o investimento mútuo e que permitirá no futuro, entre outros negócios, o fornecimento de gás liquefeito e petróleo líbios. Definiram-se os moldes do investimento líbio em Portugal, o aumento das exportações portuguesas, a aplicação de fundos líbios no sistema financeiro luso, as parcerias no mercado africano e a atribuição de obras públicas estruturantes às empresas portuguesas. Foram assinados 4 memorandos e nesta comitiva integraram administradores e empresários como a Galp, EDP, CGD, BES, Euroatlantic, Secil, Hagan, Intel e Prológica.
Memorando de Entendimento entre a Libyan Investment Authority e o Ministério da Economia	Assinado em Tripoli a 19 de Julho de 2008 visando explorar oportunidades de investimento em Portugal em diversos sectores, como o imobiliário, turismo, petrolífero e petroquímico.
Memorando de Entendimento entre a GALP e a NOC	Assinado em Tripoli a 19 de Julho de 2008 com a empresa estatal líbia ligada ao sector da energia, para a negociação de um acordo de longo prazo de compra e venda de gás natural liquefeito.

²³ Nomeadamente nos sectores agrícola, agro-industrial e de aquicultura, energia, indústria, pesca, ciência e tecnologia, transporte marítimo, telecomunicações, aviação civil, turismo, meio ambiente e recursos naturais.

²⁴ Foi decidida a constituição de um Tribunal Arbitral para resolver quaisquer diferenças que surjam.

Memorando de Entendimento entre Libyan Investment Authority e a EDP – Energias de Portugal	Assinado em Tripoli a 19 de Julho de 2008 destinada a analisar potenciais relações de cooperação no longo-prazo, nomeadamente no fornecimento de gás natural ou em outras áreas em que as partes venham a acordar.
Memorando de Entendimento entre a Libyan Investment e o Grupo Espírito Santo	Assinado em Tripoli a 19 de Julho de 2008 para discutir participações cruzadas, criar joint-ventures na gestão da carteira de activos e no sistema bancário, para fornecer esses mesmos serviços. Este memorando prevê ainda o desenvolvimento de negócios seguros conjuntos para operar em países do centro e norte de África no quadro do Sahel Fahara Trade and Investment Bank e explorar potenciais investidores no sector das telecomunicações.
Acordo sobre a Promoção e Protecção Recíproca de Investimentos	Encontra-se em vigor desde 19 de Junho de 2005 e o seu principal objectivo é encorajar e proteger, nos respectivos países, a realização de investimentos por investidores da outra parte contratante.

Os acordos bilaterais são um instrumento de apoio crucial à tomada de decisão, na implementação de novos negócios e desenvolvimento dos já existentes. São importantes na medida em que criam um ambiente mais favorável para os negócios, desbloqueando alguns entraves, estabelecendo melhores condições ao investimento, criando parcerias estratégicas recíprocas, definindo os moldes, os prazos, os montantes desses acordos. O objectivo passa sempre por incrementar a internacionalização que permita aumentar as exportações ou o investimento e obter melhores condições para as importações, nomeadamente na questão do petróleo.

4.2 – Considerações Finais do Capítulo IV

Os acordos bilaterais são uma forma de auxiliar os negócios e investimentos e gerar um ambiente económico mais favorável e com mais confiança. Os acordos têm sempre a reciprocidade assente, de forma a haver vantagens para os dois lados.

A assinatura de vários acordos e memorandos de entendimento, quer entre estados e empresas com forte ligação ao estado, tem ganho particular destaque nestes três mercados, para além de outros considerados prioritários, o que revela um aparelho diplomático apostado em melhorar as relações económicas e a impulsionar a internacionalização das empresas portuguesas. A grande questão é que a assinatura dos mesmos, muitas vezes acompanhados com grandes delegações de empresários, não quer dizer que se reflecta na realidade, em negócios concluídos. Todavia cabe às empresas esse papel, de serem pró-activas e empreendedoras, até porque o estado apenas tem o dever de apoiar, criar condições favoráveis à concretização de negócios e desbloquear certas burocracias existentes nesses mercados.

As empresas podem através dos acordos terem acesso mais facilitado ao mercado, o que constitui o principal objectivo dos acordos.

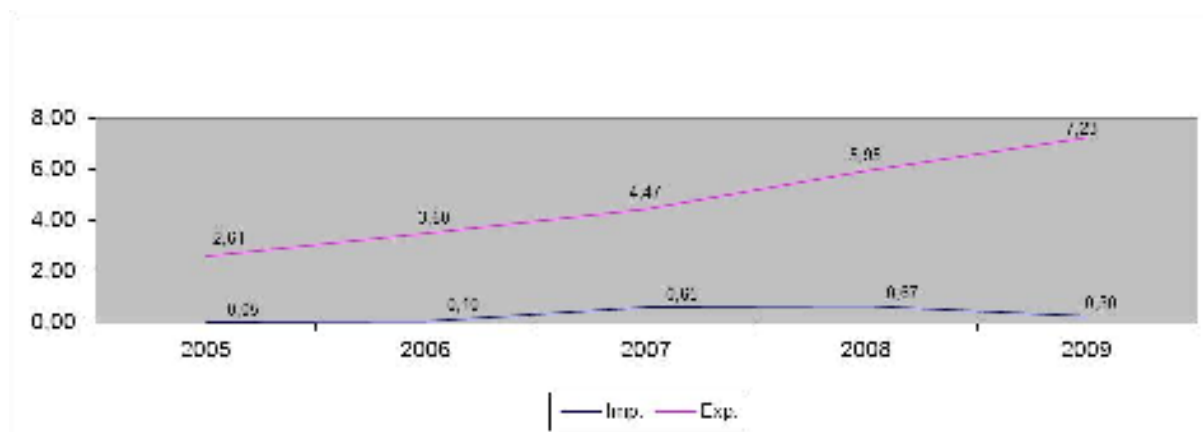
Capítulo 5 – As Relações Económicas e Financeiras Portuguesas com Angola, Venezuela e Líbia

5.1 – As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Angola

- **Relações Comerciais e Balanças de Pagamentos de Portugal com Angola**

Nos últimos anos, as relações económicas bilaterais têm ganho um peso cada vez maior, e essa tendência é visível nos indicadores económicos.

Gráfico II – Peso de Angola no Comércio Externo Português (%)



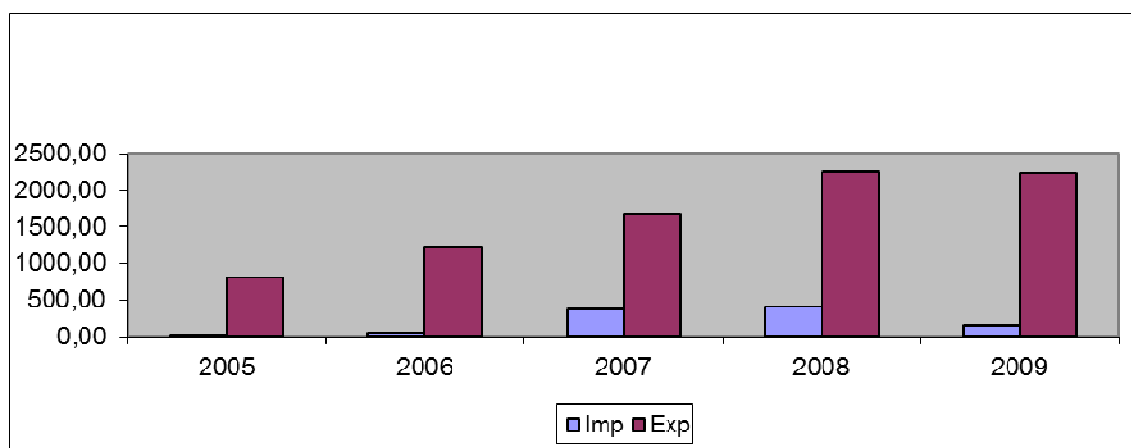
Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

As relações comerciais de Portugal com Angola têm tido, no período em análise, conforme Gráfico II e Anexo II, uma trajectória de crescimento, apesar de uma diminuição em 2009 nas importações. Em 2009, representam no total do comércio externo português, 7,23% das exportações e 0,30% das importações totais portuguesas.

Angola é um dos principais mercados para Portugal principalmente como cliente (4º lugar em 2009), onde se encontra no TOP 5. A grande questão na internacionalização da economia portuguesa, é que está fortemente concentrada nos países da União Europeia, por exemplo em 2009 cerca de 75% das exportações eram intra União Europeia. Assim, apenas cerca de 25% para o resto do mundo, e desses 25%, Angola representa cerca de 7% nas exportações, o que daqui se tira a importância deste mercado adquiriu recentemente.

A questão principal é saber se esta tendência das exportações é duradoura visto que em 2005 foi de apenas 2,61%. Basílio Horta, presidente da AICEP considera que essa tendência de crescimento se irá manter²⁵, e Angola continuará a assumir-se como destino privilegiado das exportações portuguesas, onde se prevê a inclusão em novos sectores ainda pouco explorados e geograficamente porque “Angola é muito mais que Luanda”²⁶. Ainda que em 2010 se verifique essa tendência, e as previsões sugiram isso o mesmo para os próximos anos, só o futuro o dirá.

**Gráfico III – Exportações e Importações de Portugal com Angola
(milhões de euros)**



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

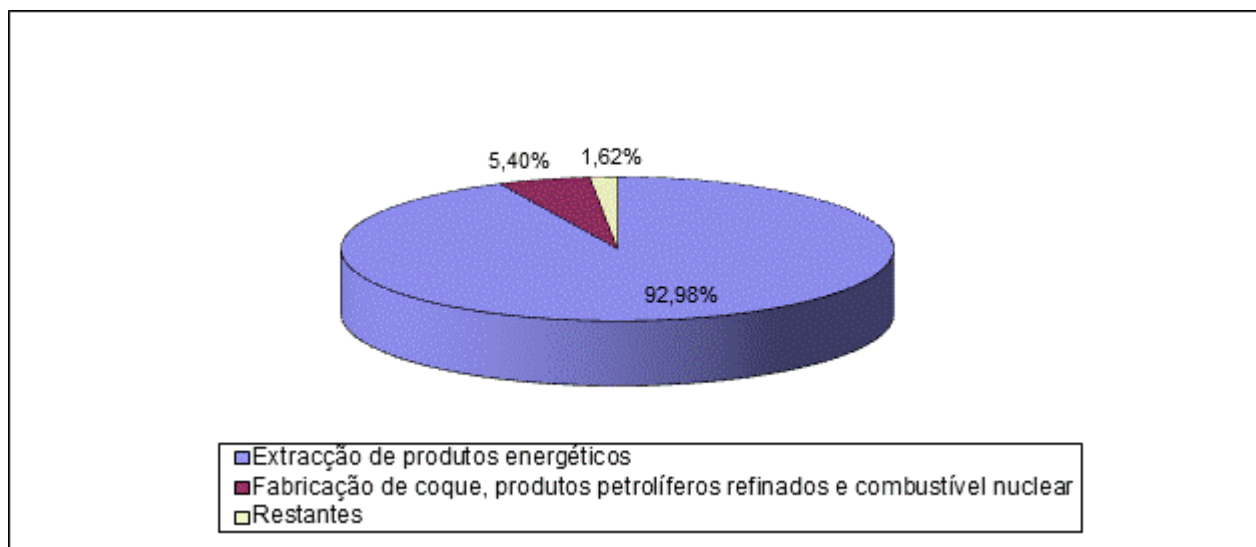
Em termos de balança comercial bilateral esta é tradicionalmente muito desequilibrada e favorável a Portugal, (ver Anexo V). Analisando o saldo da balança comercial constata-se uma subida de 168,87% desde 2005 até 2009 devido sobretudo ao aumento das exportações, como se pode verificar pelo Gráfico III e Anexo IV. No caso das importações convém referir que a partir de 2005 estas têm crescido consideravelmente devido ao início de compras de petróleo. A alta do preço do petróleo para valores recorde em 2008, conjugada com o aumento da produção angolana, levou a um *boom* em 2008 das exportações angolanas que se reflecte nas nossas importações, conforme Gráfico III e Anexo III. Todavia em 2009 assiste-se a uma queda das mesmas na ordem de 62,97% em comparação com o ano anterior, devido à diminuição do valor

²⁵ Entrevista a Basílio Horta no Diário *Jornal de Negócios* – 21 de Julho de 2010

²⁶ Idem.

das receitas petrolíferas e no caso particular de Angola de ter diminuído a produção de petróleo.

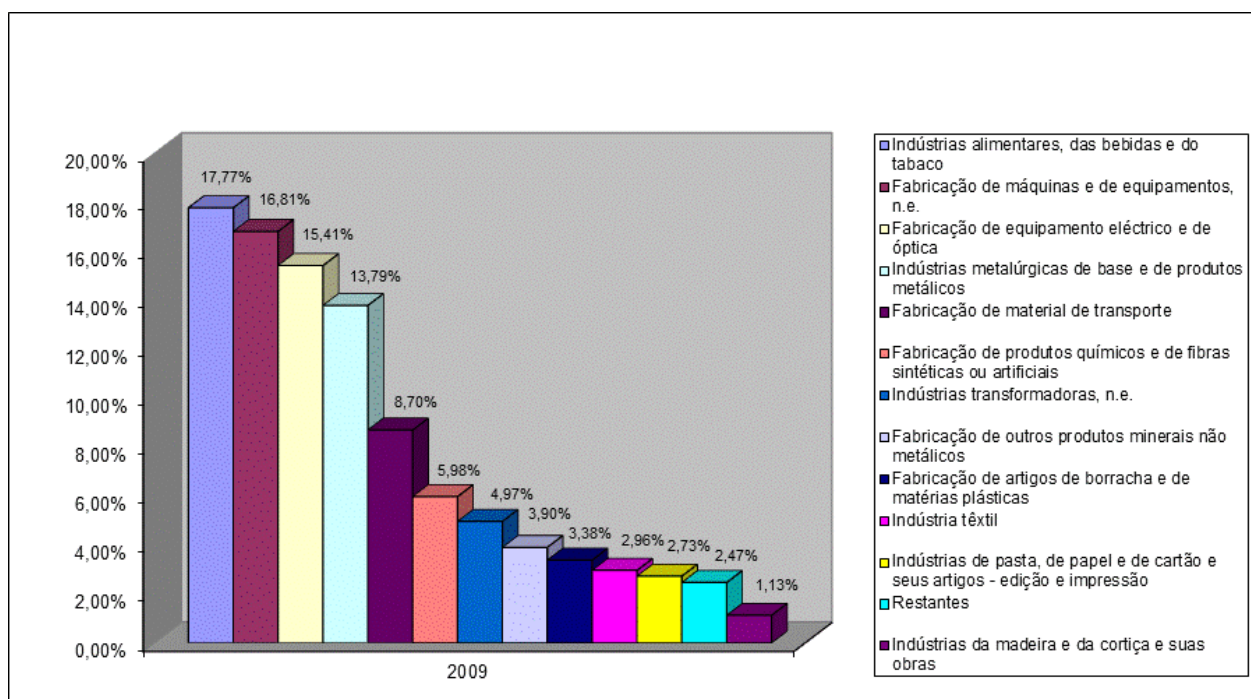
Gráfico V – Importações de Angola em 2009 por Grupo de Produtos (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

As importações portuguesas provenientes de Angola dada a especialização deste país são basicamente compostas por combustíveis minerais conforme Gráfico V e Anexo VI.

Gráfico VI – Exportações para Angola em 2009 por Grupo de Produtos (%)

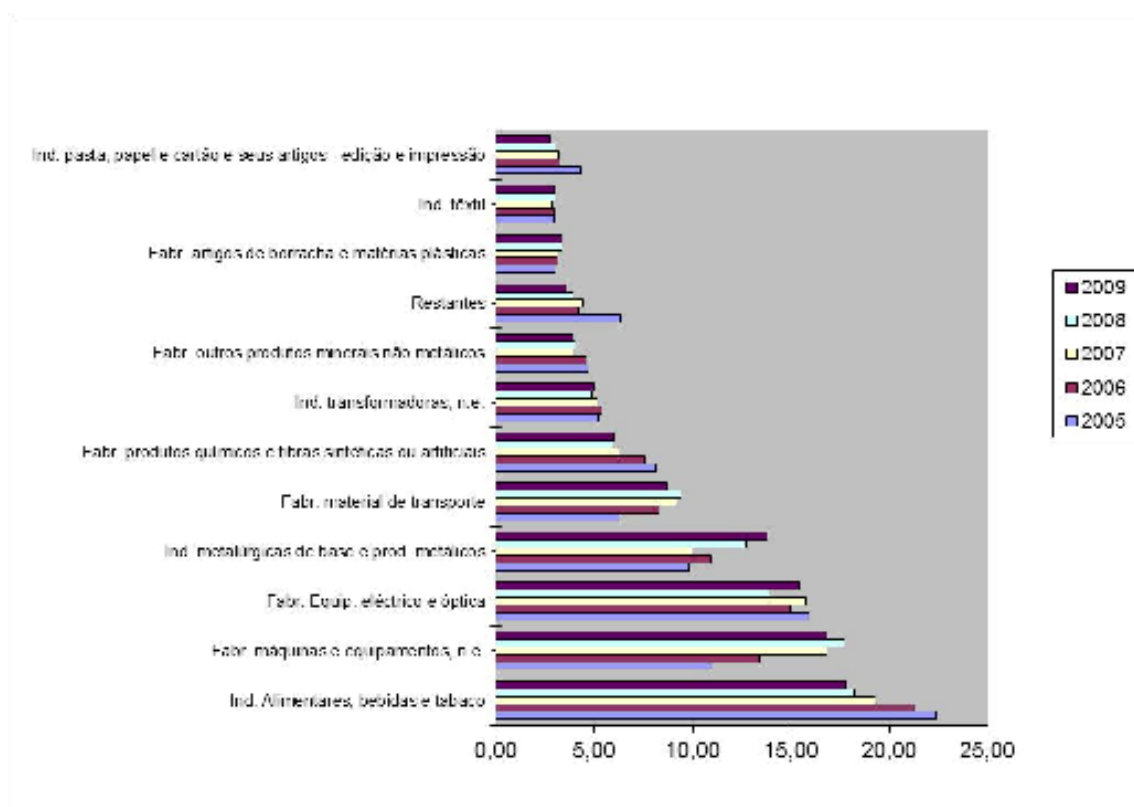


Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Já as exportações de 2009 podemos verificar, pelo Gráfico VI e Anexo VII, são bastante diversificadas, existe alguma concentração nos bens de equipamento devido ao facto de Angola estar em processo de reconstrução para além de uma parcela importante na área alimentar.

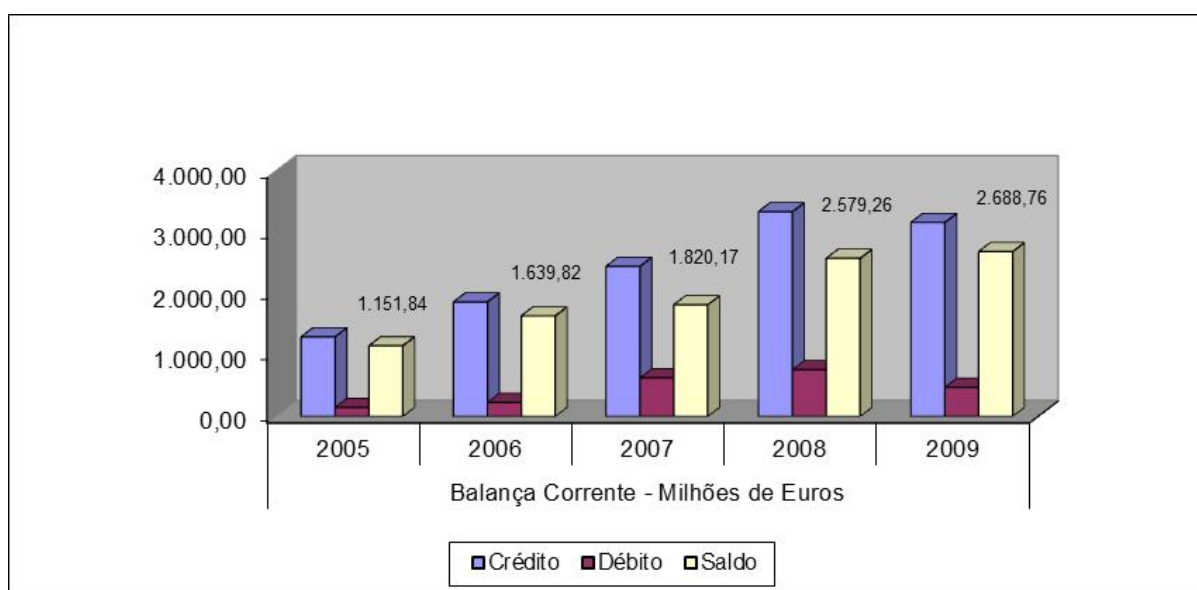
A agregação dos bens de equipamento eléctrico, máquinas e equipamento e indústria metalúrgica resulta de 46,01% do total das exportações de 2009, que somando aos 17,77% da indústria alimentar chega-se ao valor de 63,78%, daí estes grupos de produtos serem os mais importantes para esta categoria. Ainda que haja algumas discrepâncias relativamente aos anos anteriores em termos de valores conforme Gráfico VII e Anexo VII, todavia volta-se a verificar uma concentração nos bens de equipamento e indústria alimentar.

Gráfico VII – Exportações para Angola 2005-2009 por Grupo de Produtos (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Gráfico VIII – Balança Corrente com Angola (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

O saldo da balança corrente bilateral de Portugal com Angola mantém uma trajetória crescente desde 2005, conforme Gráfico VIII. O excedente corrente decorre principalmente da contribuição positiva da balança comercial já acima analisada, embora incorpore igualmente o excedente da balança de serviços. A balança corrente tem tido um crescimento exponencial, que entre 2005 a 2009 cresceu 133,43%, conforme Anexo VIII.

De salientar ainda, ao invés do que se vinha registado, o valor negativo assumido pelo saldo da balança de rendimentos em 2008 e 2009, reflexo da sua deterioração em relação a este país. Apesar de assumirem valores cada vez menores, as transferências correntes são positivas, conforme Anexo VIII, e têm-se assistido a um aumento gradual e sustentado, devido às remessas de emigrantes portugueses em Angola. Verifica-se assim que quase todos os itens (saldos) são positivos no período 2005-09, sendo o único saldo negativo o dos rendimentos somente em 2009.

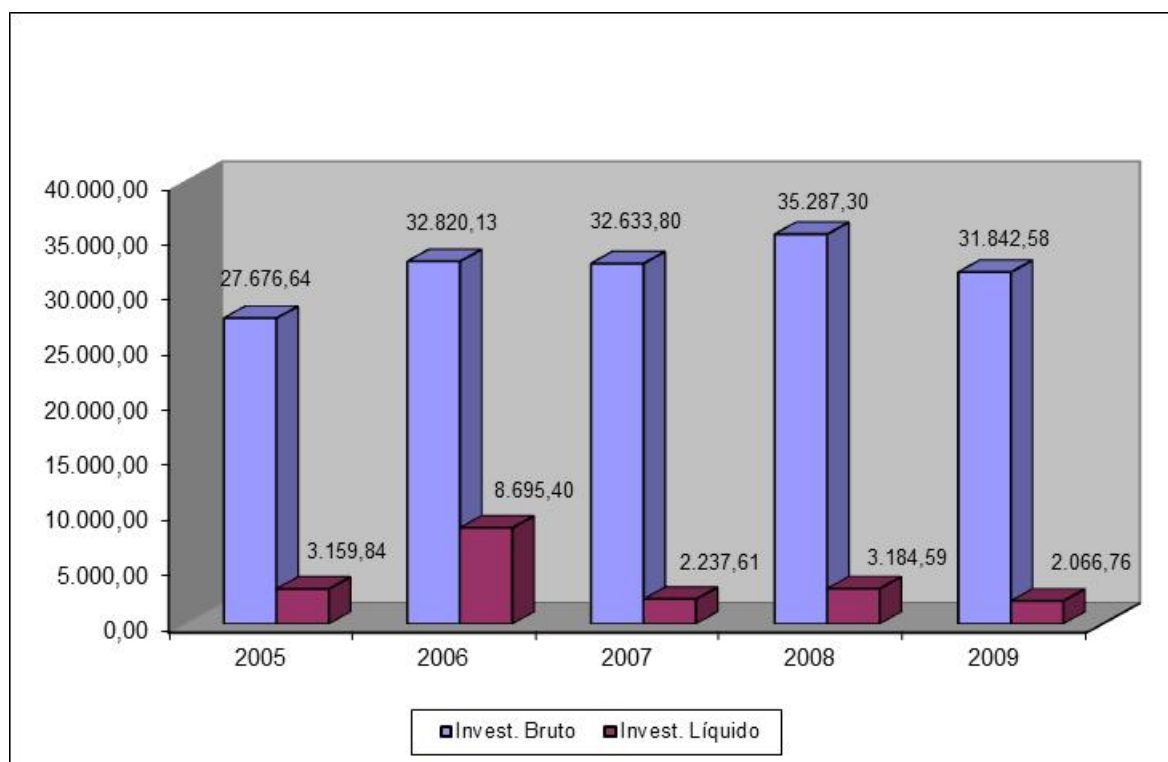
Analisando com outros países, constata-se que Angola é o nosso parceiro com maiores excedentes correntes, destacando-se dos demais, e num quadro em que a balança corrente é negativa na globalidade.

- **Investimento Directo Estrangeiro em Portugal**

A economia portuguesa ainda é consideravelmente fechada ao exterior, motivada pela inexistência de políticas públicas para o investimento no mercado externo.

O IDE é de extrema importância para qualquer país, Silva (2002) destaca 4 principais benefícios para a internacionalização de uma empresa, que passam pela diversificação de mercados, possibilidade de obter vantagens sobre os concorrentes devido à estrutura imperfeita dos mercados, menores custos internos em relação aos custos de transacção nos respectivos mercados e os benefícios de localizações mais favoráveis para as empresas.

Gráfico IX – Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (milhões de euros)



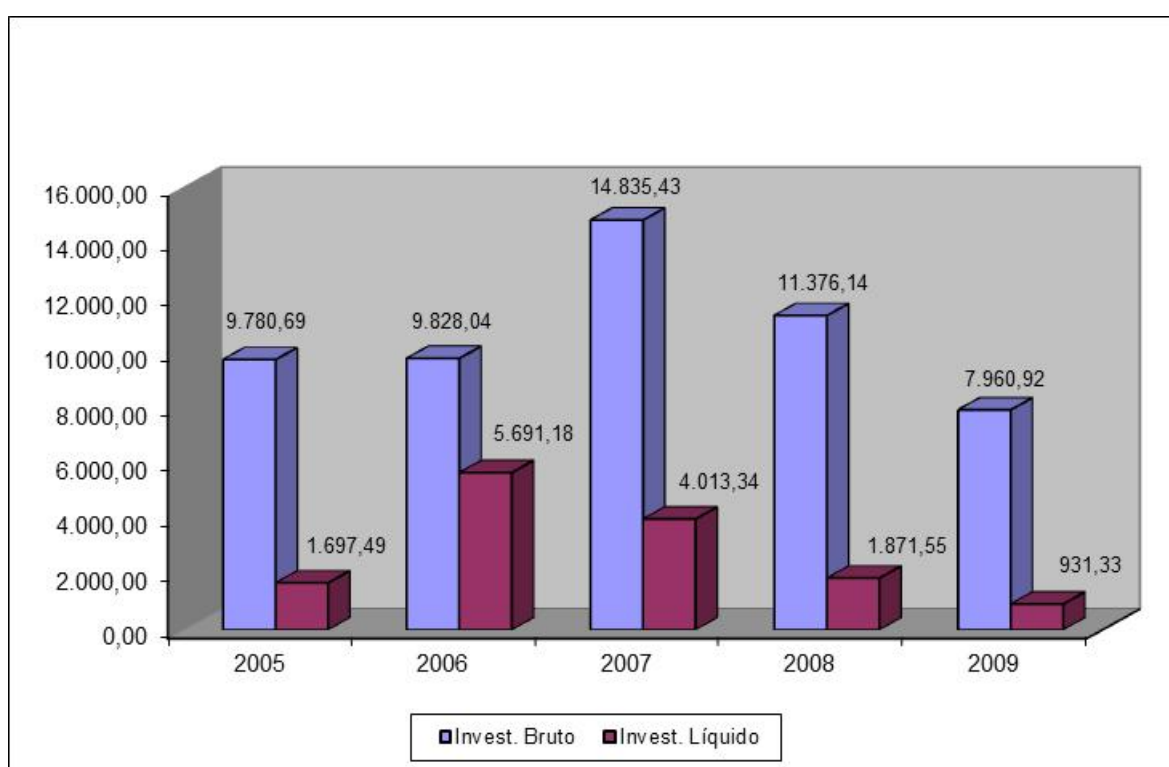
Fonte: Banco de Portugal

Conforme se verifica pelo Gráfico IX o IDE bruto em Portugal tem tido uma tendência crescente desde 2005 até 2008 apesar de uma ligeira quebra em 2007, tendo crescido 25,50% desde essa altura. Todavia devido impacto da crise financeira internacional das economias dos países que investem no exterior e também dos mercados receptores o que leva as empresas a repensarem as estratégias no investimento

ao exterior, em 2009, Portugal sofre com esse impacto originando uma quebra em 2009 de 9,8% face ao ano anterior.

Em termos líquidos o ano de 2006 foi o melhor nesta análise de 5 anos, tendo descido drasticamente no ano a seguir, para depois recuperar e voltar a haver uma contracção, chegando em 2009 a uma quebra de 35% em comparação com o ano anterior. Daqui resulta que existem oscilações significativas neste período em estudo (mas que são típicas nesta variável).

Gráfico X – Investimento Directo de Portugal no Estrangeiro (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

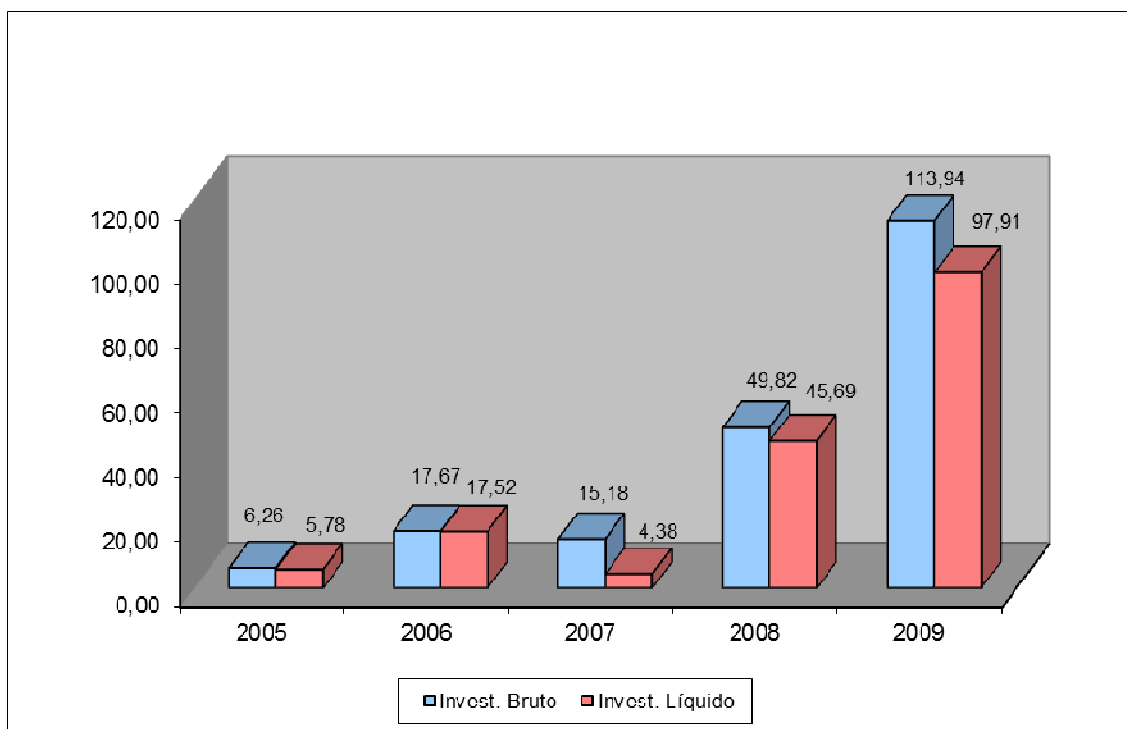
O investimento directo português no estrangeiro tem sido positivo atingindo o auge em 2007 para depois abrandar até 2009. Esse abrandamento nos projectos de internacionalização das empresas portuguesas é o reflexo da incerteza provocada pela crise económica e financeira nos mercados internacionais.

- **Investimento Directo Bilateral em Angola**

Portugal é o principal parceiro comercial de Angola e, com excepção dos sectores petrolífero e diamantífero, o país luso aparece como o principal investidor estrangeiro no território angolano.

Passando agora ao caso concreto de Angola, podemos verificar pelo Gráfico XI e Anexo IX um aumento progressivo em termos de valores que subiram vertiginosamente entre 2007 e 2009. Verifica-se que a diferença entre o IDE bruto e líquido não é acentuada e que apesar da crise pelo menos em termos de investimento em Angola isso não se sentiu. Enquanto emissor de investimento para Portugal, Angola ocupa em 2009 o 15º lugar. Muito embora o peso no IDE total seja ainda reduzido, apenas 0,36 %, denota-se um grande crescimento, tendo mais do que quadruplicado de 2007 para 2008, como é visível no gráfico XI passando de 15,18 milhões de euros para 49,82 milhões de euros investidos, e mais do que duplicado este valor em 2009, para 113,94 milhões de euros.

Gráfico XI – Angola: Investimento Directo em Portugal (milhões de euros)

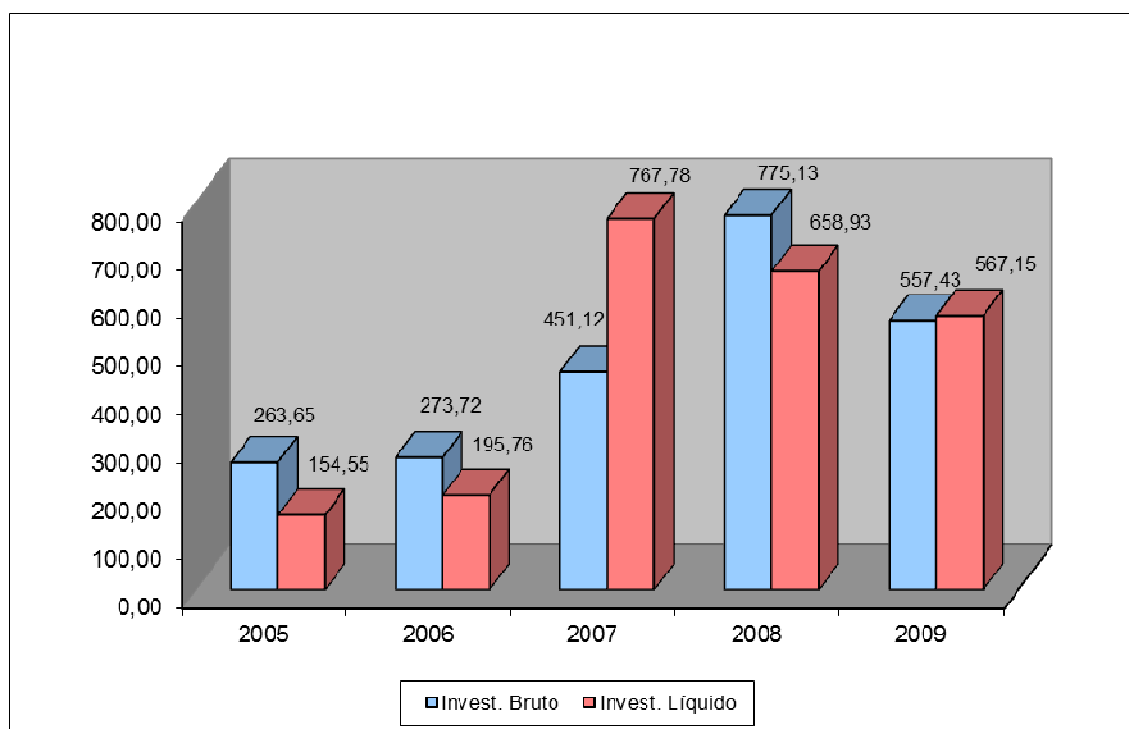


Fonte: Banco de Portugal

Convém referir que Angola assumiu até 2004 um papel de relevo enquanto destino de investimento estrangeiro, mas a partir de 2005 o sentido dos fluxos inverteu-se, assistindo-se a um movimento de reforço dos investimentos angolanos no exterior, direccionados em grande parte para Portugal, quer na compra de participações no sector bancário (Millennium Bcp) ou energético (Galp Energia, através da participação na Amorim Energia), a título de exemplo.

O investimento directo de Angola em Portugal tem vindo a crescer. Em 2005, os angolanos investiram em Portugal 6,26 milhões de euros e em 2009, canalizaram 113,94 milhões de euros, o que se traduz num crescimento de cerca de 131% em cinco anos. O investimento angolano por Portugal tem três grandes faces, Manuel Vicente, presidente da Sonangol, Isabel dos Santos e o General Hélder Dias Vieira da Kopelipa. Isabel dos Santos tem participações que passam da energia à banca, passando pelas telecomunicações. A título de exemplo adquiriu uma posição de 9,8% no Banco BPI e em finais de 2009 adquiriu 10% do capital da Zon Multimédia, isto para além da participação indirecta na Galp que partilha com a Sonangol. Já a Sonangol possui 10% do capital do BCP, e no sentido de ter uma filial em Portugal, comprou o edifício “República Center” na Av. da República. A Kopelipa tem uma participação de 7,8% do Banco BIG e a propriedade das Colinas do Douro.

Gráfico XII – Investimento Directo de Portugal em Angola (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal²⁷

O investimento português em Angola cresceu até 2009, altura em que ficou afectado pela crise, todavia nos últimos três anos, Portugal desinvestiu mais do que investiu. Analisando os dados do Banco de Portugal verifica-se que Portugal investiu em 2008 cerca de 775,13 milhões de euros e inclusive Angola foi o terceiro país estrangeiro onde Portugal mais investiu nesse ano, posição que aliás se manteve em 2009, apesar de o investimento ter sido menos, cerca de 557,43 milhões de euros. Em termos de investimento líquido verifica-se que desde 2007 como já foi acima referido assistiu-se a um desinvestimento crescente de Portugal, o que se deverá à venda a empresas de capital angolano de participações, sobretudo em bancos e se ter assistido a um reinvestimento menor dos lucros. Essa venda de participações principalmente em bancos também fez alterar o posicionamento dos sectores onde o investimento português é aplicado, fazendo com que a primazia das actividades financeiras fosse substituída pela construção, seguida do comércio (grosso e retalho).

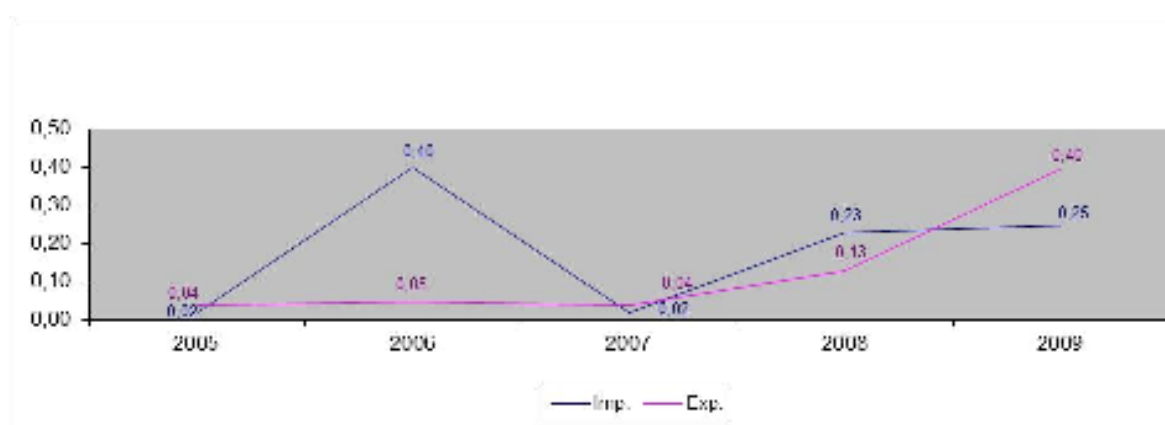
²⁷ Convém referir que relativamente à representação gráfica e quadro do Anexo IX do investimento líquido de Portugal em Angola, os valores de 2005 e 2006 possuem um saldo negativo (representado graficamente como positivo) o que corresponde a investimento português em Angola. Já de 2007 a 2009 os saldos são positivos o que corresponde a um desinvestimento em Angola.

5.2 – As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Venezuela

- **Relações Comerciais e Balanças de Pagamentos de Portugal com Venezuela**

A Venezuela é ainda um parceiro comercial com pouca expressão, todavia pode-se no entanto verificar pelo Gráfico IX e pelo Anexo I que existe uma tendência de subida exponencial nas exportações portuguesas que subiram no período entre 2005 e 2009, enquanto que nas importações ocorrem variações que indicam uma certa volatilidade do negócio.

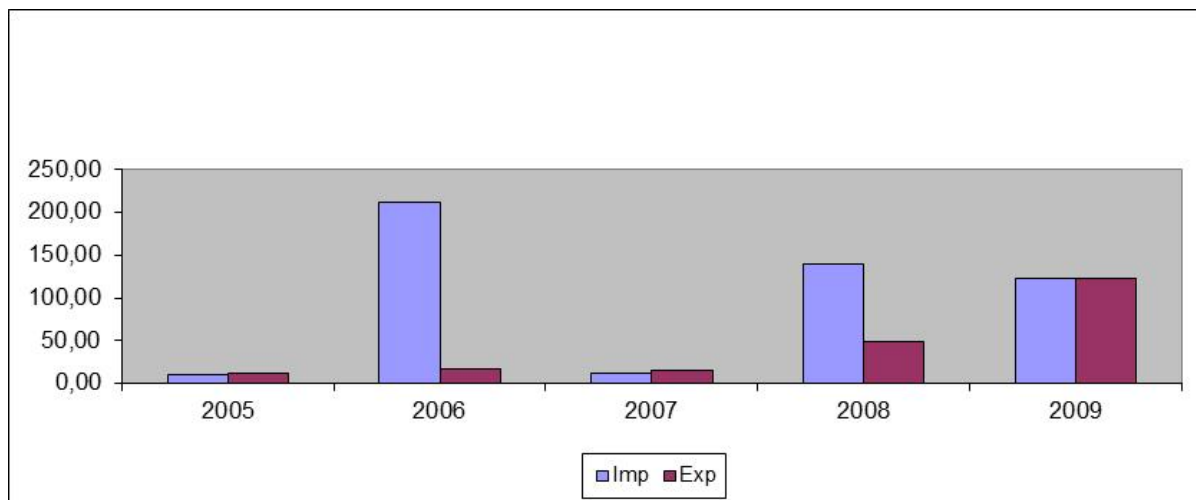
Gráfico XIII – Peso da Venezuela no Comércio Externo Português (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

O peso da Venezuela no comércio externo português tem um peso bastante reduzido, representando em 2009, não mais do que 0,43% das exportações e 0,16% das importações totais portuguesas. A balança comercial tem sido também muito instável, conforme Anexo V, sendo desfavorável a Portugal em 2006 e 2008 e favorável em 2005, 2007 e 2009.

**Gráfico XIV – Exportações e Importações de Portugal com Venezuela
(milhões de euros)**



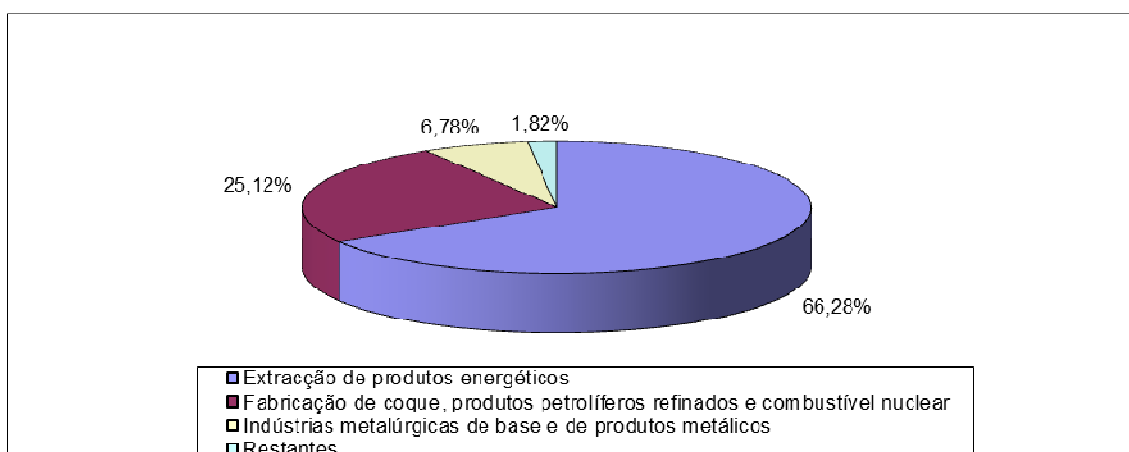
Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Em termos das exportações nota-se um forte crescimento apenas ligeiramente quebrado em 2007, conforme se pode visualizar no Gráfico XIV e nos Anexos III e IV.

Também se destaca que em 2009 há uma subida de 147,02% relativamente ao ano anterior, o que denota o vigor das exportações. Aliás neste ano a Venezuela foi o país para onde as exportações portuguesas mais cresceram, um sinal de que os acordos assinados estão a produzir efeitos, mais concretamente o Acordo Complementar ao Acordo Quadro de Cooperação Económica e Energética em 13 de Maio de 2008. Os produtos mais exportados foram os agrícolas e máquinas e aparelhos conforme Gráfico XVI.

Nas importações assiste-se a uma grande inconstância no fluxo, entre 2005 e 2006 assiste-se a um *boom* de crescimento das importações para depois cair abruptamente em 2007, subindo no ano a seguir e descendo em 2009, apesar de não ser a uma taxa tão acentuada como nos outros anos. Esta irregularidade é verificada no Gráfico XV e nos Anexos III e IV. A explicação para este facto reside no comportamento relacionado com a política seguida na compra dos combustíveis.

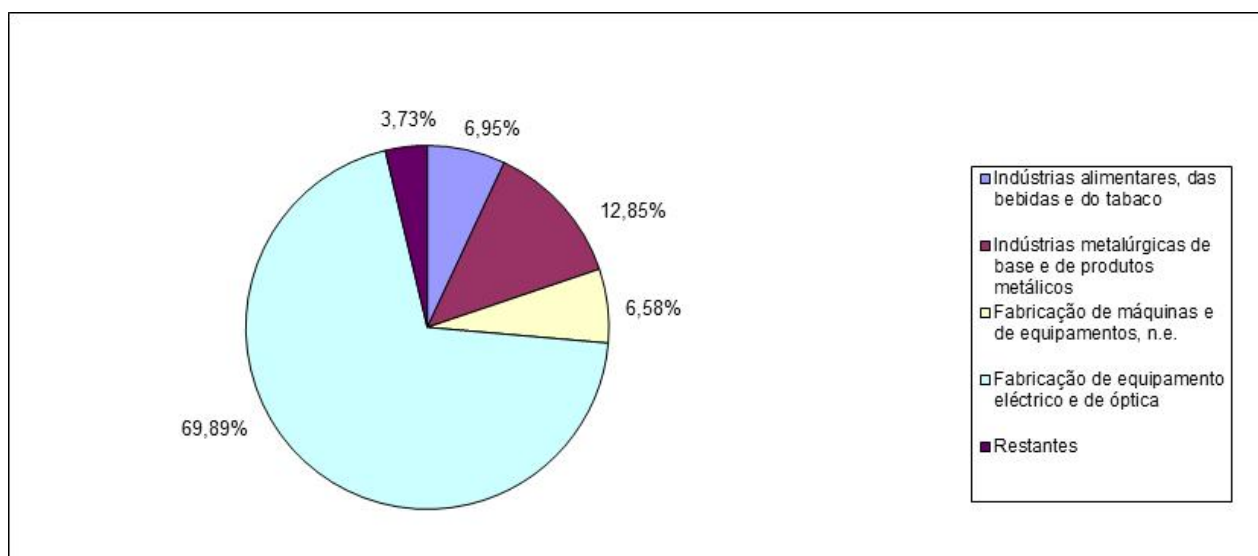
Gráfico XV – Portugal: Importações da Venezuela em 2009 por Grupo de Produtos (%)

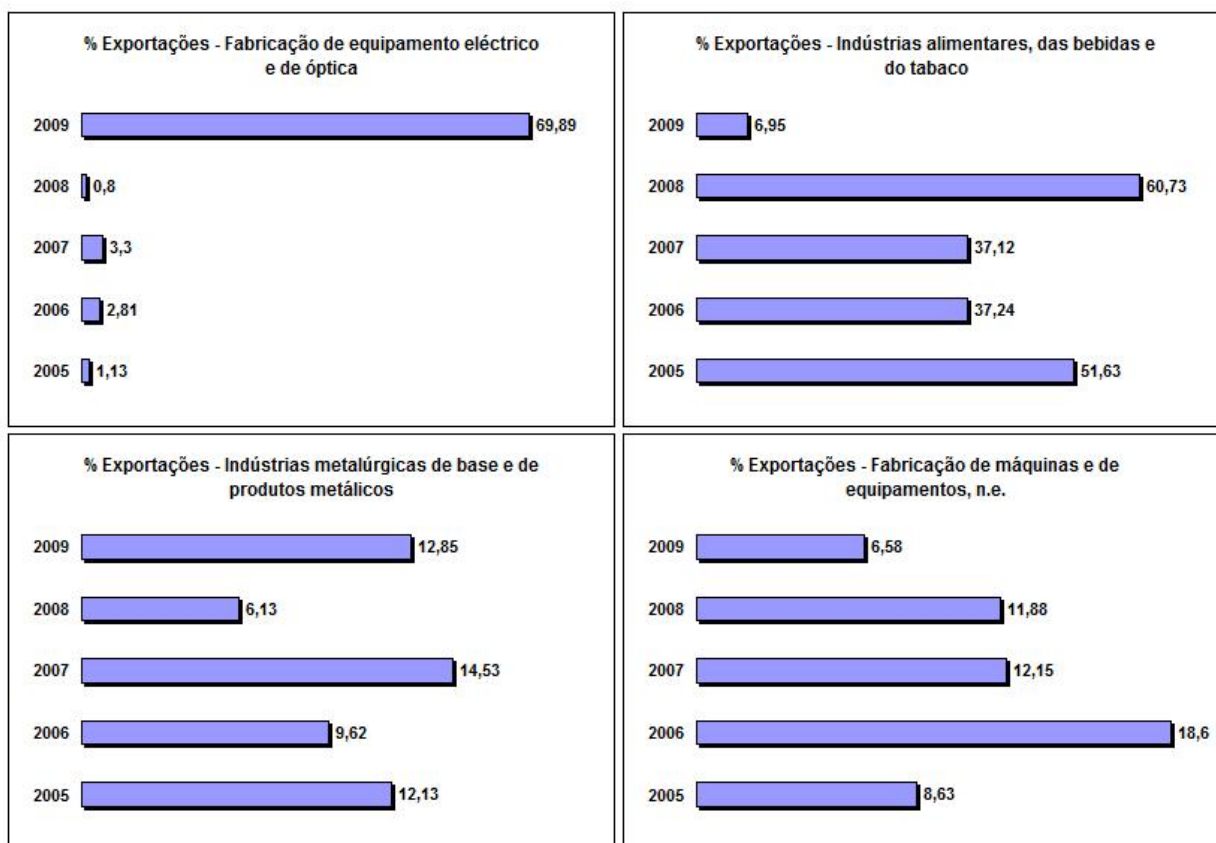


Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

As importações portuguesas provenientes da Venezuela são basicamente do grupo dos combustíveis minerais conforme Gráfico XV e Anexo VI, representando 91,40% do total das importações.

Gráfico XVI – Portugal: Exportações para a Venezuela em 2009 por Grupo de Produtos (%) e Comparação com o Período em Análise





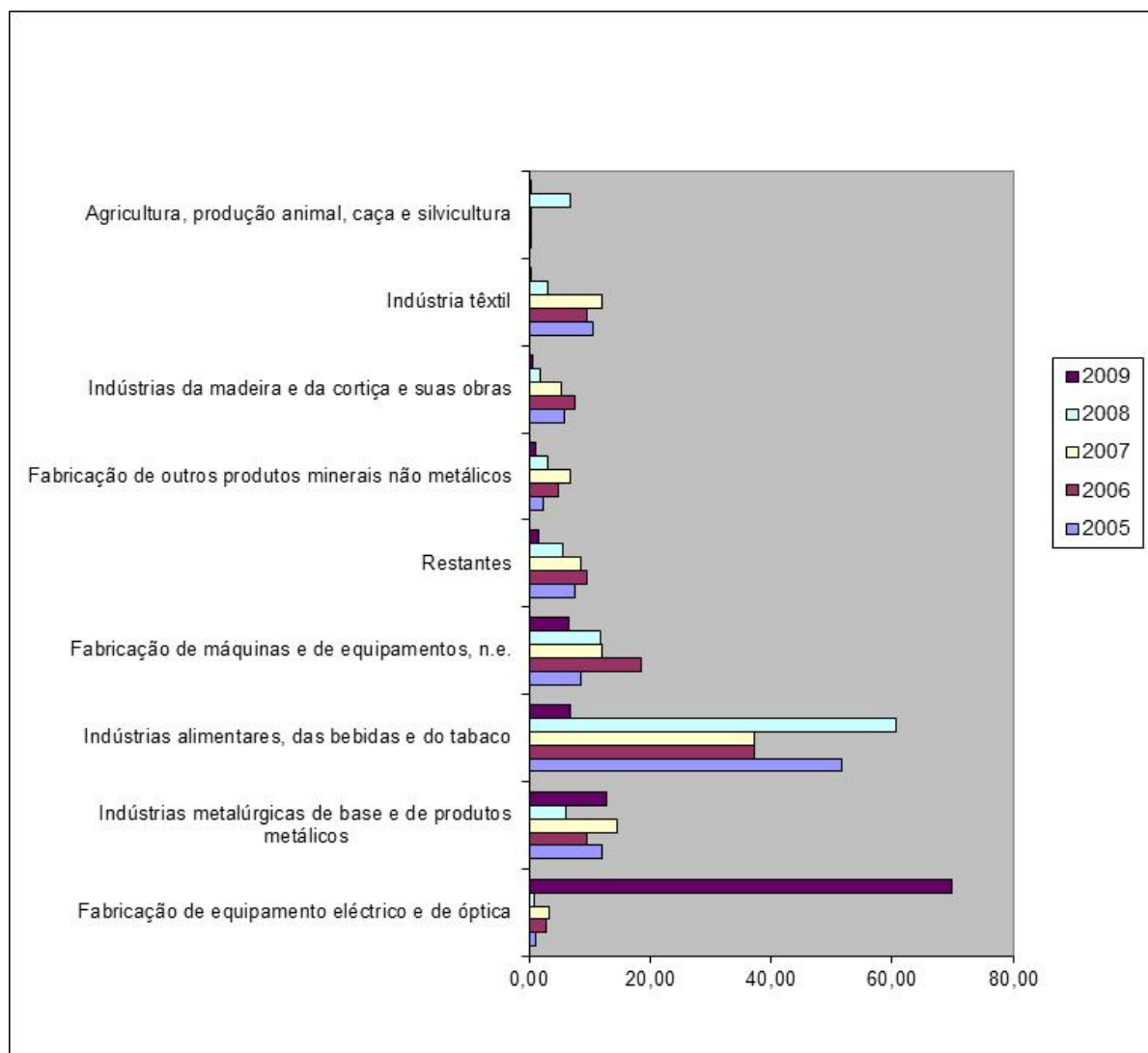
Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Os principais grupos de produtos relativos às exportações portuguesas para a Venezuela em 2009 foram basicamente os produtos agrícolas, máquinas e aparelhos, uma pauta menos diversificada do que Angola. Estes grupos representam 96,27% do total das exportações conforme Gráfico XVI e Anexo VII. Mais de 76% das exportações efectuadas em 2009 incidiram no grupo das máquinas e dentro deste grupo cerca de 68%²⁸ eram relativos a exportações de computadores, que muito contribuiu para esta situação. O chamado Magalhães parece ser aqui uma aposta ganha. Existem todavia algumas discrepâncias relativamente aos anos anteriores em termos de valores conforme Anexo VI. Por exemplo em 2008 os principais grupos de produtos foram os agrícolas, máquinas e aparelhos, produtos alimentares e metais comuns, representando mais de 84% do total conforme se pode visualizar no Anexo VII.

O Gráfico XVII permite ter uma ideia mais visual por ordem retrospectiva, das divergências existentes entre os produtos mais exportados.

²⁸ Dados do INE.

Gráfico XVII – Exportações para Venezuela 2005-2009 por Grupo de Produtos (%)

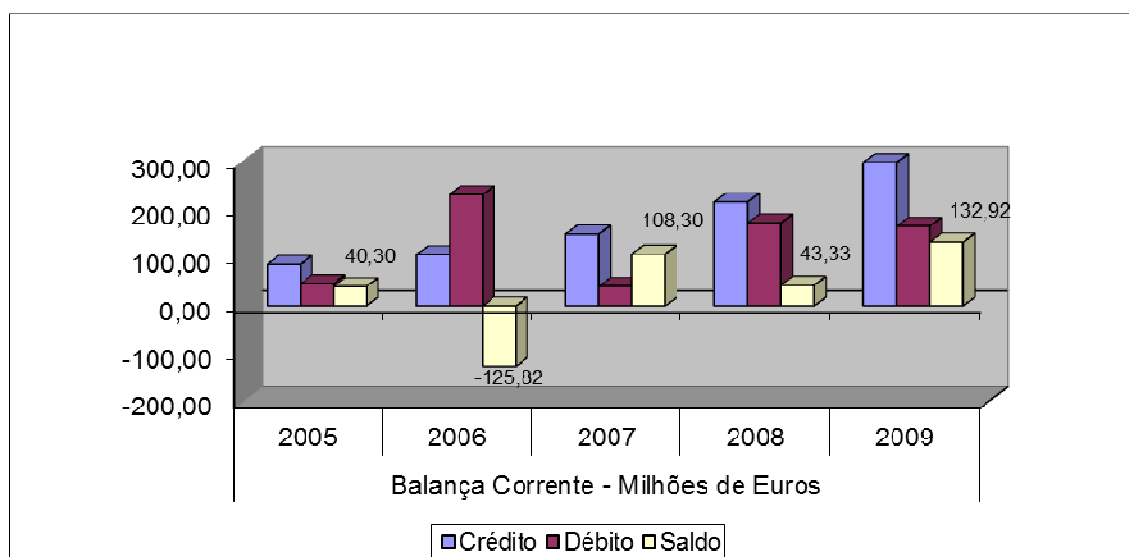


Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Pode-se destacar duas grandes mudanças: a avassaladora importância do grupo de produtos referentes à fabricação de equipamentos eléctricos e de óptica que corresponderam em 2009 a cerca de 70% dos produtos exportados após anos onde esse grupo não possuía um papel de relevo e a descida vertiginosa em 2009 das exportações referentes aos produtos das indústrias alimentares.

O saldo da balança corrente bilateral de Portugal com Venezuela tem também uma tendência variável, no entanto mantém uma trajectória positiva a partir de 2007 e em 2009 vem a crescer comparativamente ao ano anterior, conforme Gráfico XVIII e Anexo VIII.

Gráfico XVIII – Balança Corrente com a Venezuela (milhões de euros)



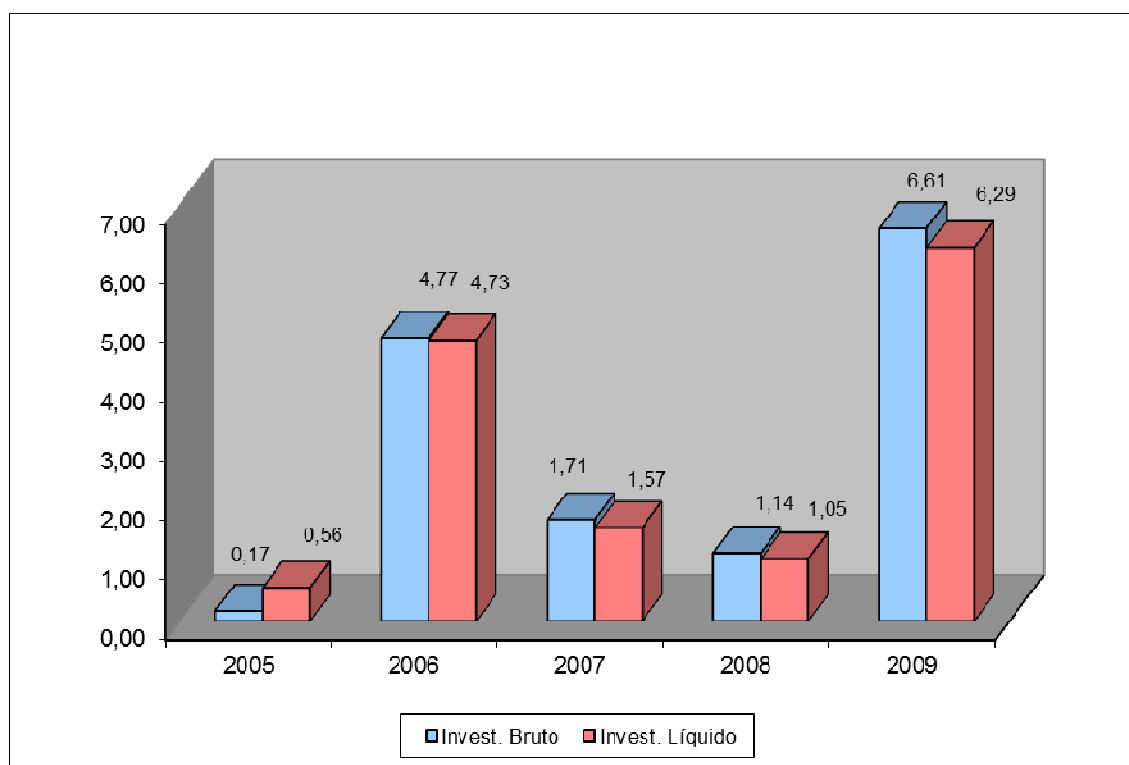
Fonte: Banco de Portugal

Na verdade, a assinatura dos vários acordos nos últimos anos no sentido de aumentar as trocas comerciais e também o investimento (será tratado mais à frente), ainda não trouxe os objectivos que se esperariam, visto que globalmente são pouco significativos, embora apresentem uma tendência de evolução crescente.

- **Investimento Directo Bilateral na Venezuela**

Os fluxos de investimento bilateral Portugal/Venezuela são de reduzida escala.

Gráfico XIX – Portugal: Investimento Directo na Venezuela (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal²⁹

Como se contacta no Gráfico XIX e no Anexo IX, os valores de investimento directo português na Venezuela são reduzidos desde 2005 até 2008 e em 2009 verifica-se um notório desinvestimento. É de notar que os valores mais altos em 2006, podem estar relacionados com o investimento do Grupo Pestana com a construção do Pestana Caracas Hotel³⁰, existe portanto uma inferência sectorial.

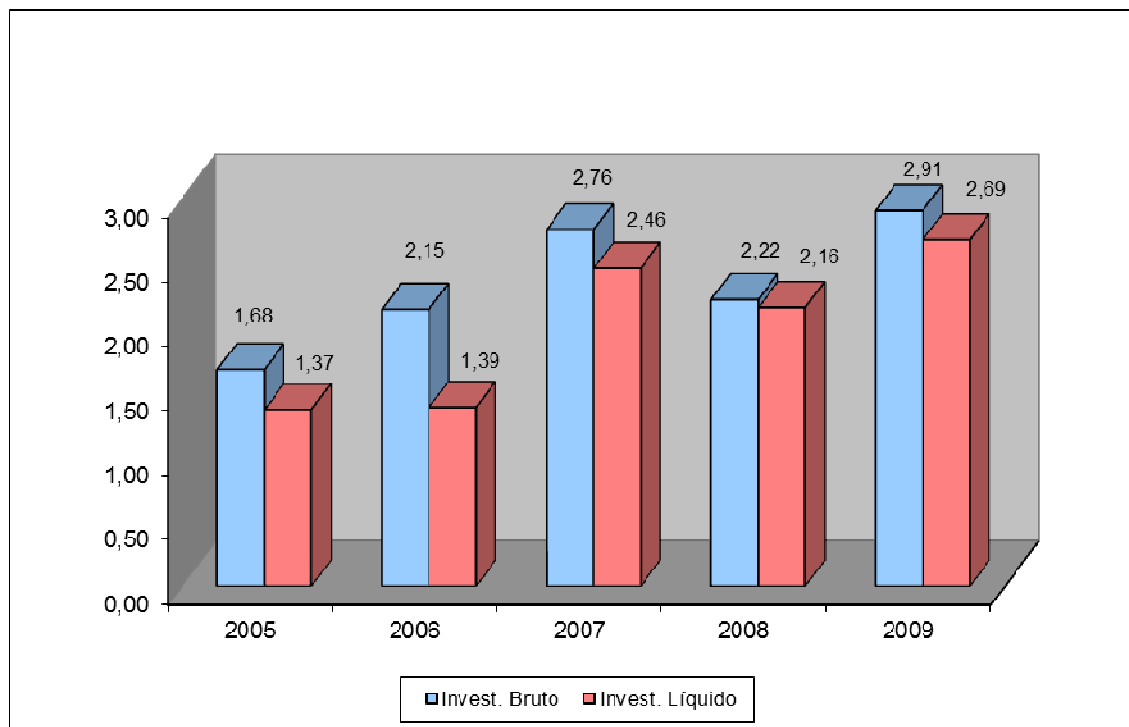
Também é de destacar a assinatura em Outubro de 2007 de um acordo para o desenvolvimento de projectos conjuntos, por parte da Galp Energia com a empresa petrolífera venezuelana, no sector energético, na área da exploração, produção e

²⁹ Convém referir que relativamente à representação gráfica e quadro do Anexo IX do investimento líquido de Portugal na Venezuela, o valor de 2005 é positivo o que corresponde a um desinvestimento. Já nos anos a seguir os saldos são negativos (representado graficamente como positivo) o que corresponde a investimento português na Venezuela.

³⁰ O primeiro hotel da cadeia portuguesa na Venezuela.

abastecimento de petróleo e gás, que veio contribuir para equilibrar a balança comercial portuguesa.

Gráfico XX – Venezuela: Investimento Directo em Portugal (milhões de euros)



Fonte: Banco de Portugal

Em termos do investimento directo venezuelano em Portugal os valores também são pouco significativos conforme Gráfico XX e o Anexo IX.

Verifica-se ainda assim, uma tendência positiva embora decrescente desde 2007.

No investimento os valores são ainda pouco expressivos, oscilando entre 1,37 milhões de euros e 2,69 milhões de euros em investimento anual, directo da Venezuela em Portugal desde 2005 a 2009. Já o investimento bruto de Portugal na Venezuela é irregular sendo que apresentou valores atípicos em 2006 e em 2009, onde regista cerca de 6,29 milhões de euros. Resta saber se a evolução registada em 2009 se manterá.

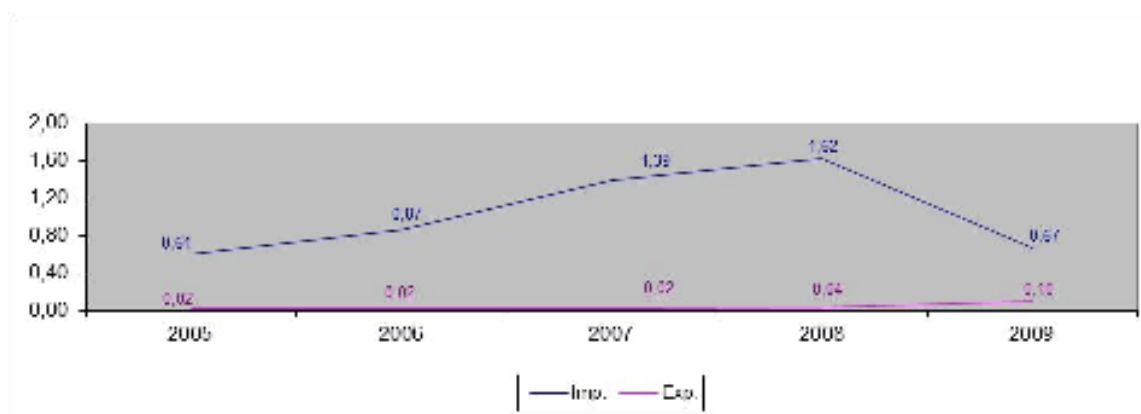
Em 2008 os dois governos assinaram vários acordos no sentido de incrementar a cooperação económica, com particular destaque no sector energético. Esses acordos visavam para além de facilitar as importações e exportações, promover o investimento recíproco, apontado áreas chave: a energia, construção, engenharia civil, águas, saneamento e as tecnologias.

5.3 – As Relações Económicas e Financeiras entre Portugal e Líbia

• Relações Comerciais e Balanças de Pagamentos de Portugal com Líbia

Numa primeira análise e com os indicadores que dispomos, podemos concluir que a Líbia ainda é um parceiro comercial com pouca expressão. Pode-se no entanto verificar pelo Gráfico XXI e pelo Anexo II que existiu por parte das importações uma subida exponencial até 2008 para depois em 2009 se assistir a uma quebra considerável, chegando praticamente ao valor de 2005. No caso das exportações o peso no comércio externo português é praticamente irrisório.

Gráfico XXI – Peso da Líbia no Comércio Externo Português (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

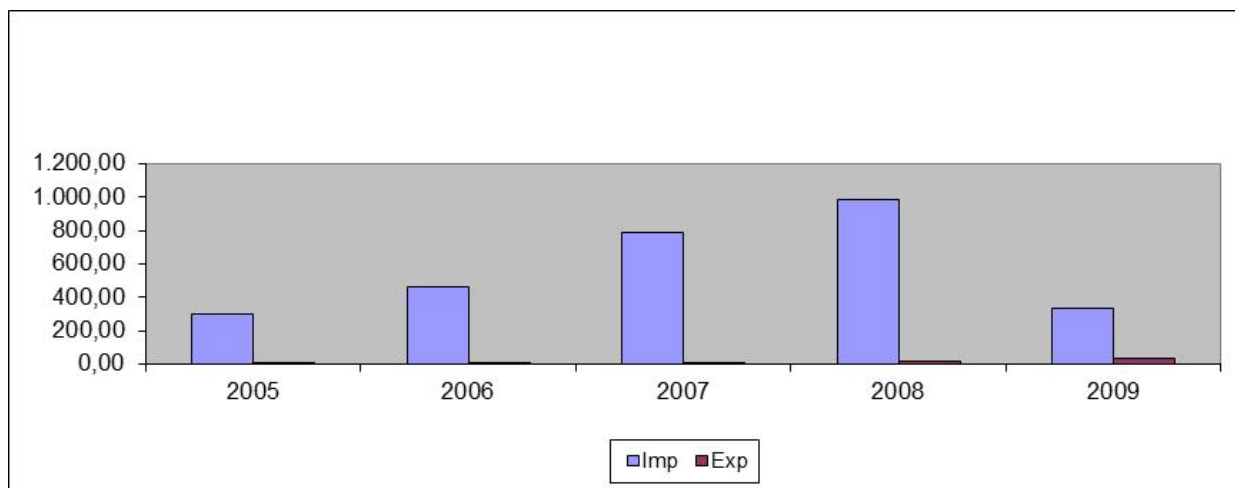
O peso da Líbia no comércio externo português é assim bastante reduzido, representando em 2009, 0,10% das exportações e 0,67% das importações totais portuguesas o que demonstra que a aposta neste mercado não está ganha muito embora a primeira impressão que se tem sem uma análise detalhada é que Portugal caminha a bom ritmo neste mercado.

O saldo da balança comercial tem sido também consideravelmente constante, conforme Anexo V, sendo desfavorável a Portugal durante todo o período em análise, muito embora em 2009 se tenha assistido a uma redução de três vezes desse valor, relativamente ao ano anterior, sobretudo devido à quebra das importações.

O motivo da balança ser desfavorável prende-se, como nos casos precedentes, com o peso das importações de hidrocarbonetos no contexto das trocas bilaterais.

De acordo com o Gráfico XXII e Anexo III e IV verifica-se um crescimento das importações apenas interrompido no último ano. As exportações são praticamente inexistentes apesar da subida do seu valor em 2009 de 88,74% relativamente ao ano anterior.

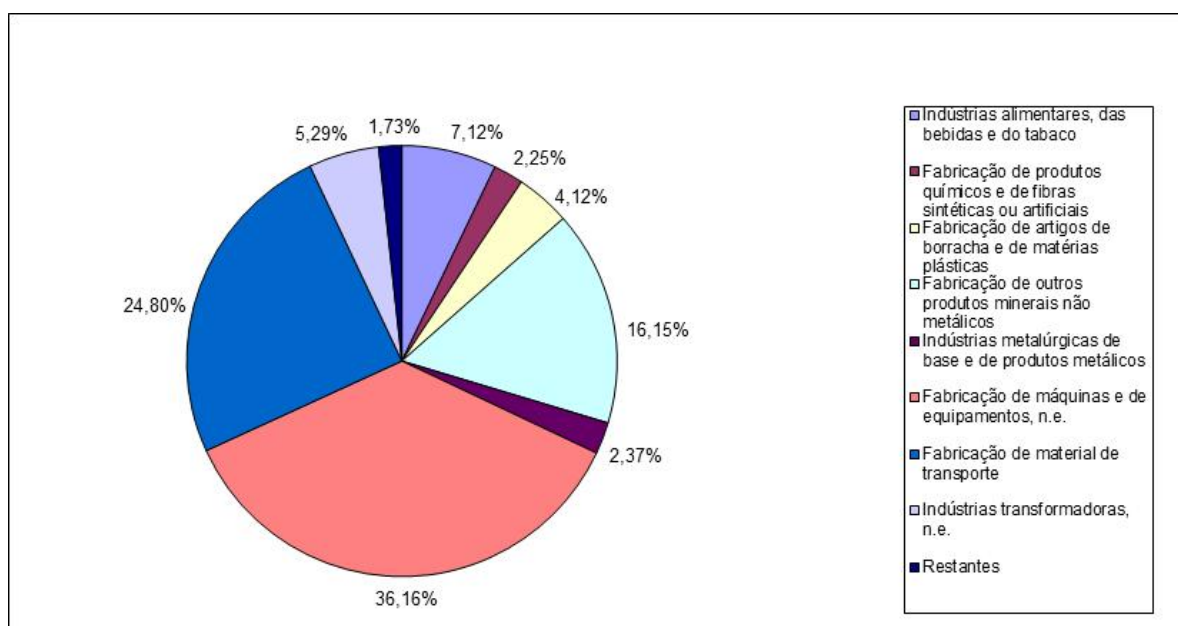
**Gráfico XXII – Portugal: Exportações e Importações de Portugal com Líbia
(milhões de euros)**



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

As importações portuguesas provenientes da Líbia são concentradas em apenas um grupo, os combustíveis minerais a representar mais ou menos 99% do total importado, conforme Anexo VI. Relativamente às exportações verificam-se oscilações consideráveis. Em 2009 60,96% das exportações totais diziam respeito aos grupos de fabricação de máquinas e equipamentos e a fabricação de materiais de transporte, conforme Gráfico XXIII e Anexo VII.

Gráfico XXIII – Exportações para a Líbia em 2009 por Grupo de Produtos (%)

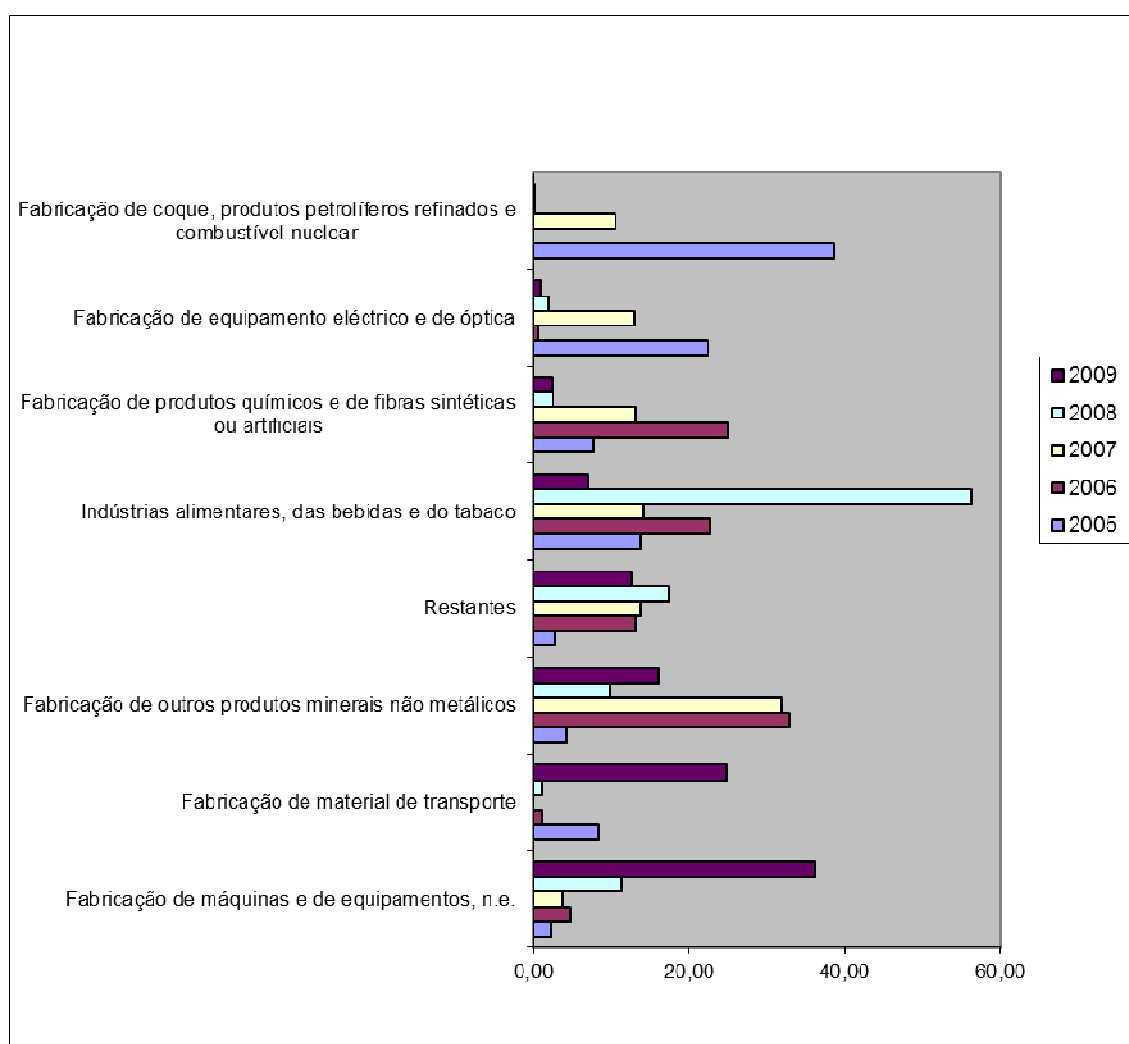


Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Em termos de discrepâncias podemos verificar pelo Gráfico XXIV e Anexo VII em que se verifica que em 2008 os produtos mais exportados por Portugal para o mercado líbio foram as indústrias alimentares, que corresponderam a 56,21%, sendo seguida pelas máquinas e equipamentos com 11,39%.

Já em 2007, por exemplo, houve uma concentração de vendas em minerais e minérios, produtos alimentares, produtos químicos e equipamentos eléctrico e de precisão totalizando 71,97% do total exportado.

Gráfico XXIV – Exportações para Líbia 2005-2009 por Grupo de Produtos (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

• Investimento Directo Bilateral na Líbia

Após contacto com o Banco de Portugal no sentido de obter informações relativas ao investimento directo bilateral na Líbia foi comunicado que não disponham desses dados justificando o facto de os mesmos serem de pouca expressão e por isso mesmo irrelevantes.

No entanto conseguimos reunir algumas informações usando por base os cálculos dos países da África do Norte conforme Anexo IX, por conseguinte os dados e análises devem ser considerados apenas como representativo do grupo regional onde se insere a Líbia.

Tendo os dados totais para a África do Norte e sabendo os valores da Argélia, Egito e Marrocos, ficam apenas a faltar os da Tunísia e Líbia, que surgem agregados.

Quadro IV – Investimento Directo dos Países do Norte de África em Portugal

Países	Investimento Directo Estrangeiro em Portugal - Milhões de Euros									
	2005		2006		2007		2008		2009	
	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido
Todos os Países	27.676,64	3.159,84	32.820,13	8.695,40	32.633,80	2.237,61	35.287,30	3.184,59	31.842,58	2.066,76
União Europeia	25.476,71	4.076,16	28.332,41	5.960,94	29.672,39	2.342,23	31.689,83	2.446,07	28.250,06	1.353,90
Extra União Europeia	2.199,93	-916,32	4.487,72	2.734,46	2.961,41	-104,62	3.597,47	738,52	3.592,52	712,86
África do Norte	1,42	-0,35	3,98	3,69	1,19	-0,31	6,20	4,39	13,60	12,43
Argélia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	-0,50	0,00	-0,22	0,00	-0,60
Egito	0,06	0,00	0,97	0,97	0,00	0,00	0,32	0,32	0,14	0,14
Marrocos	0,02	-1,48	0,45	0,28	0,71	0,17	2,39	0,83	0,00	-0,57
Agregado da Tunísia e Líbia	1,34	1,13	2,57	2,45	0,03	0,03	3,50	3,46	13,46	13,46

Fonte: Banco de Portugal

Deste modo e de acordo com o Quadro IV podemos concluir que embora o peso em termos de investimento directo da Líbia em Portugal seja inferior ele apresentará uma tendência positiva.

Quadro V – Investimento Directo de Portugal nos Países do Norte de África em Portugal

Países	Investimento Directo de Portugal no Estrangeiro - Milhões de Euros									
	2005		2006		2007		2008		2009	
	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido	Invest. Bruto	Invest. Líquido
Todos os Países	9.780,69	-1.697,49	9.828,04	-5.691,18	14.835,43	-4.013,34	11.376,14	-1.871,55	7.960,92	-931,33
União Europeia	6.606,52	-1.404,46	6.293,15	-3.709,04	10.202,95	-2.481,06	8.380,42	-1.626,49	4.995,63	-1.613,52
Extra União Europeia	3.174,18	-293,03	3.534,89	-1.982,14	4.632,49	-1.532,27	2.995,72	-245,06	2.965,29	682,19
África do Norte	16,00	-11,40	57,39	-36,05	74,02	-37,56	65,85	9,43	29,57	85,33
Argélia	0,13	-0,13	6,68	6,95	36,68	-18,90	4,16	39,97	11,05	56,17
Egito	0,03	-0,03	0,08	-0,08	0,16	-0,16	0,07	-0,02	0,07	-0,01
Marrocos	13,63	-11,05	50,27	-49,50	27,16	-9,39	32,85	-6,16	14,89	17,58
Agregado da Tunísia e Líbia	2,22	-0,20	0,37	6,58	10,01	-9,11	28,78	-24,35	3,57	11,59

Fonte: Banco de Portugal

Relativamente ao Quadro V podemos verificar que o investimento bruto em 2009 para o Norte de África diminuiu consideravelmente, isto apesar de uma tendência de descida desde 2008.

Devido à sua proximidade e potencial, Portugal tem colocado os países do Norte de África como prioritários em termos políticos e económicos e no caso particular da Líbia existe toda uma série de acordos que visam dinamizar as relações bilaterais.

A Líbia quer investir fortemente em Portugal, segundo Mustapha Zarti, vice-presidente da Autoridade Líbia de Investimentos nas suas declarações em 2008 durante o encontro com Manuel Pinho, o ministro da economia da época, a quem apresentou potencialidades de investimento português na Líbia. Referiu inclusive que Portugal apresenta boas potencialidades em vários domínios.

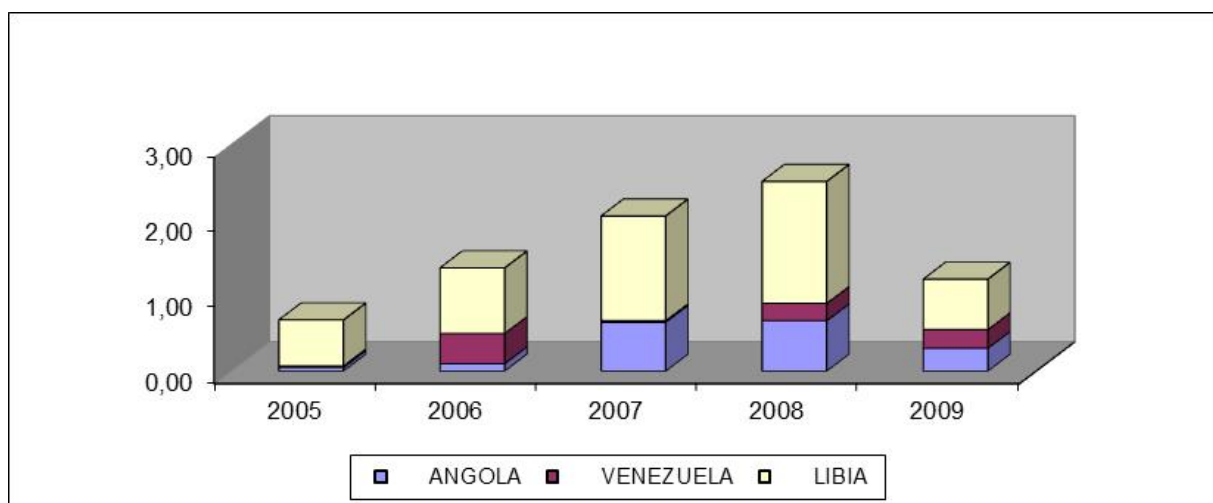
A Líbia desde que se abriu ao exterior tem procurado captar investimento estrangeiro e Portugal tem procurado incrementar as relações comerciais, sobretudo a partir de 2007, aquando da abertura da embaixada portuguesa em Trípoli. Desde esse ano e da abertura da embaixada que o volume de negócios têm aumentado e algumas empresas portuguesas já assinaram contratos com as autoridades líbias, e outras mais estão na fase negocial ou em contactos preliminares, contudo o comércio é ainda modesto e investimento é praticamente nulo.

5.4 – Comparação das Relações Económicas e Financeiras Portuguesas com Angola, Venezuela e Líbia

- **Relações Comerciais e Balanças de Pagamentos**

Analisando o peso das importações no comércio externo português deste conjunto de países desde 2005 a 2009, podemos desde já verificar o peso relativo reduzido no total do comércio externo português, conforme Gráfico XXV, embora crescente até 2009.

Gráfico XXV – Peso das Importações no Comércio Externo Português (%)



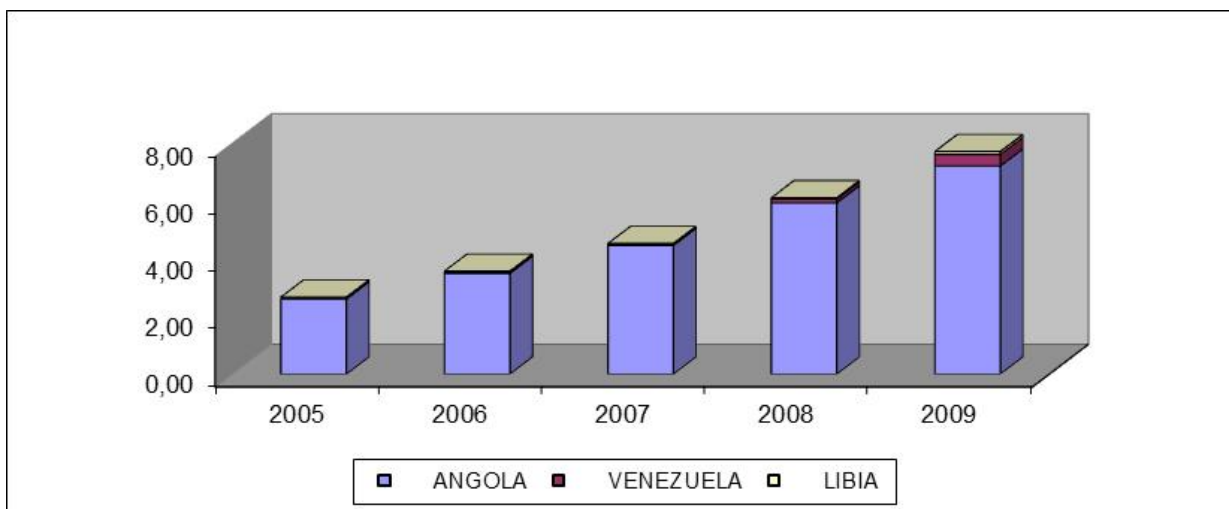
Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Verifica-se uma trajetória de crescimento até 2008, apenas quebrado pela Venezuela no ano de 2007, muito embora tenha recuperado a partir de 2008. Em 2009 assiste-se a uma redução drástica na globalidade dos valores das importações, apesar de a Venezuela ter mantido a sua trajetória de 2008, o que em grande parte se deve à queda do preço do petróleo, que constitui o essencial de que é importado por Portugal dos três países.

A questão que se poderá colocar é se essa tendência se irá manter nos próximos anos ou se melhorará muito embora o peso seja ainda muito baixo; em 2009, o peso no total do comércio com estes países foi de 1,22% nas importações.

Relativamente ao peso das exportações no comércio externo português continua a observar-se que na globalidade destes três países o peso relativo é reduzido, alcançando em 2009 o valor de 7,73% das exportações, conforme Gráfico XXVI, mas onde Angola absorve a grande maioria destas exportações.

Gráfico XXVI – Peso das Exportações no Comércio Externo Português (%)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

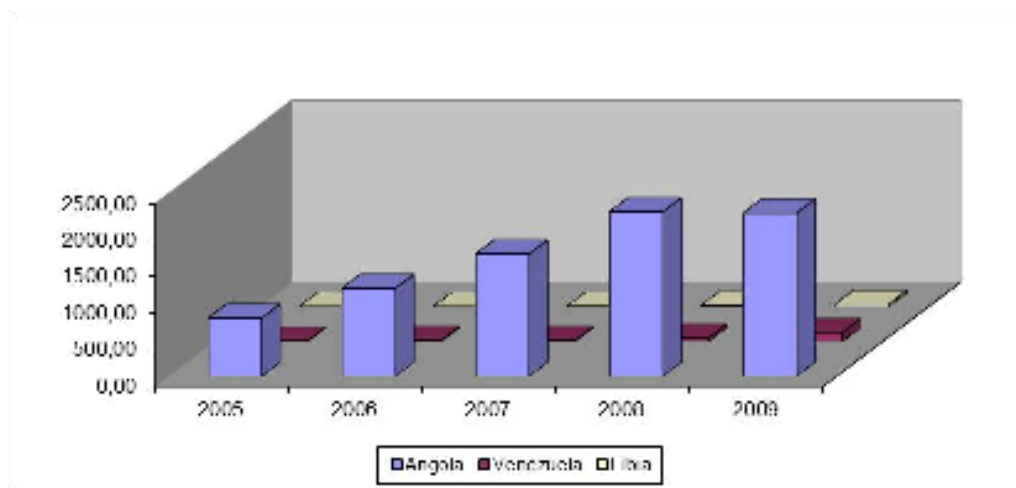
Verifica-se uma trajetória de crescimento nos últimos anos, nomeadamente no caso de Angola, o que indica um sinal positivo na estratégia de fortalecimentos das relações comerciais entre os países.

Por outro lado a crise mundial acabou por mudar o destino das vendas para o exterior, originando uma quadruplicação das mesmas no caso angolano e uma subida de cerca de 147% no comércio com a Venezuela, ao invés dos mercados dos EUA e da Europa que estiveram em queda, com resultados em 2008 e 2009 a serem inferiores a 80% no caso europeu o que aconteceu pela primeira vez na última década, embora o país seja ainda muito dependente deste mercado. Na verdade a grande dificuldade de Portugal é mesmo penetrar em novos mercados. Portugal precisa de se adaptar aos mercados com maior potencial de crescimento e para isso o apoio diplomático é uma preciosa ajuda.

Analisando o destino das exportações, podemos categoricamente afirmar que, dentro deste grupo, a hegemonia pertence a Angola, ficando muito à frente relativamente aos dois restantes países. No caso angolano o crescimento das exportações tem sido muito forte e nem a crise mundial fez os exportadores nacionais recuar apesar de uma ligeira diminuição e a verdade é que, praticamente às custas deste país, a parte das exportações portuguesas para os PALOP passa de cerca de 3,5% em 2005 para cerca de 8,5% em 2009.

Em 2009, o país onde as exportações mais cresceram foi todavia a Venezuela, o que, na minha opinião, foram decisivos os acordos celebrados entre as duas partes. A realidade é que a Venezuela é um dos enfoques da diplomacia económica externa portuguesa, e representa actualmente a 26ª posição já para não esquecer a particularidade da forte presença da comunidade portuguesa, tão bem integrada no país.

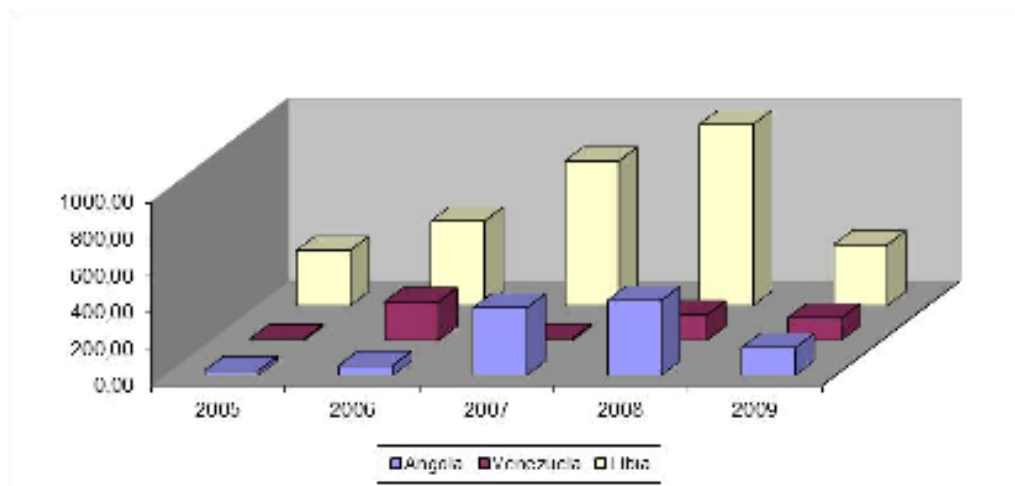
**Gráfico XXII – Exportações de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia
(milhões de euros)**



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

De acordo com o Gráfico XXVII podemos verificar que a maioria das exportações, de forma acentuada foi para Angola, que aliás foi o 4º maior cliente de Portugal em 2009, de acordo com dados da AICEP.

**Gráfico XXVIII – Importações de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia
(milhões de euros)**



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

No caso das importações a grande parcela vai para a Líbia³¹, que se destaca das restantes, contudo existe a necessidade de referir que os valores da Líbia desceram drasticamente comparativamente com os outros anos. No fundo, também o comércio com os três países é muito diferente na sua composição.

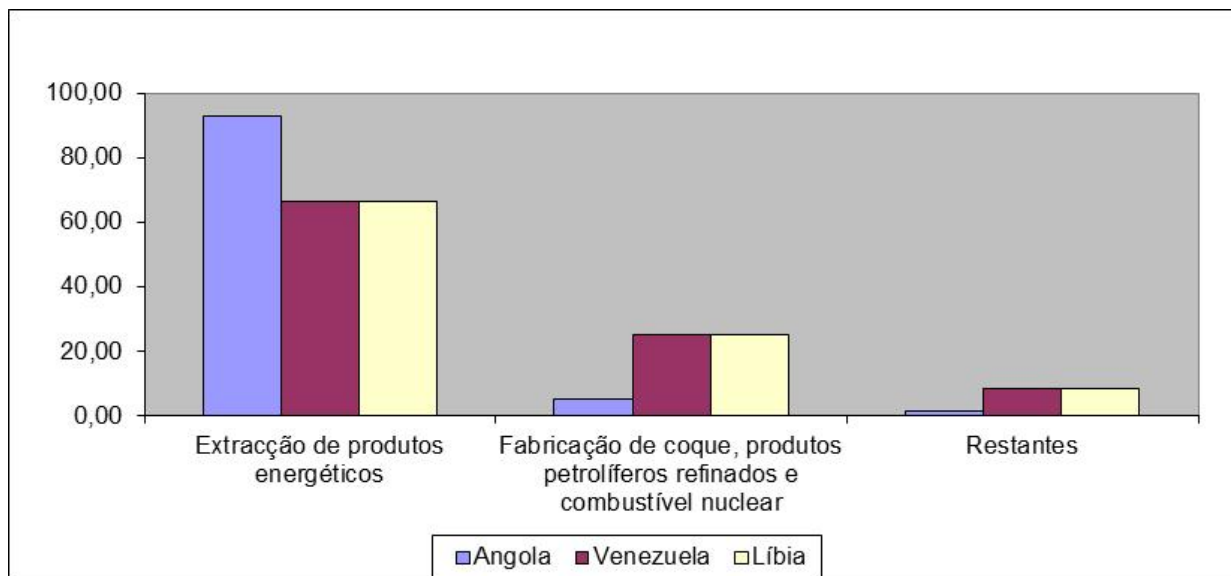
A estrutura das importações portuguesas para os países em causa, conforme Gráfico XXVIII permite ter a percepção que o país preferencial foi a Líbia que se destaca dos restantes, muito embora esteja em queda em 2009, após anos de crescimento.

Angola segue a mesma tendência positiva de crescimento até 2008, e de decréscimo em 2009. No caso venezuelano existem oscilações, mantendo-se ainda assim essa tendência de decréscimo nas importações. Verifica-se uma concentração das importações provenientes destes países, em combustíveis minerais, representando aproximadamente de 95% do total, conforme Gráfico IXXX.

A questão da energia, dos combustíveis foi o ponto de partida para estes mercados terem tido importância nos últimos anos, nomeadamente a partir dos anos 2000 (sendo assim uma tendência recente e de curto prazo), onde empresas portuguesas estão presentes no sector petrolífero ou por parcerias, que inclusive foram alargadas ao sector do biocombustíveis, por exemplo a parceria da Galp com a Sonangol que são parceiras até na extracção do petróleo e comercialização de combustíveis em Angola, com a designação de Sonangalp. Recentemente também se tem verificado uma preocupação com o sector das energias renováveis, devido à crescente relevância e sucesso das energias renováveis na estratégia económica portuguesa e também devido ao risco associado de uma certa falta de diversificação da economia destes países, isto é, a verdade é que a sua economia essencialmente gira à volta do sector petrolífero, que é caracterizado por incerteza e instabilidade tanto em termos dos preços internacionais como de oferta do mesmo.

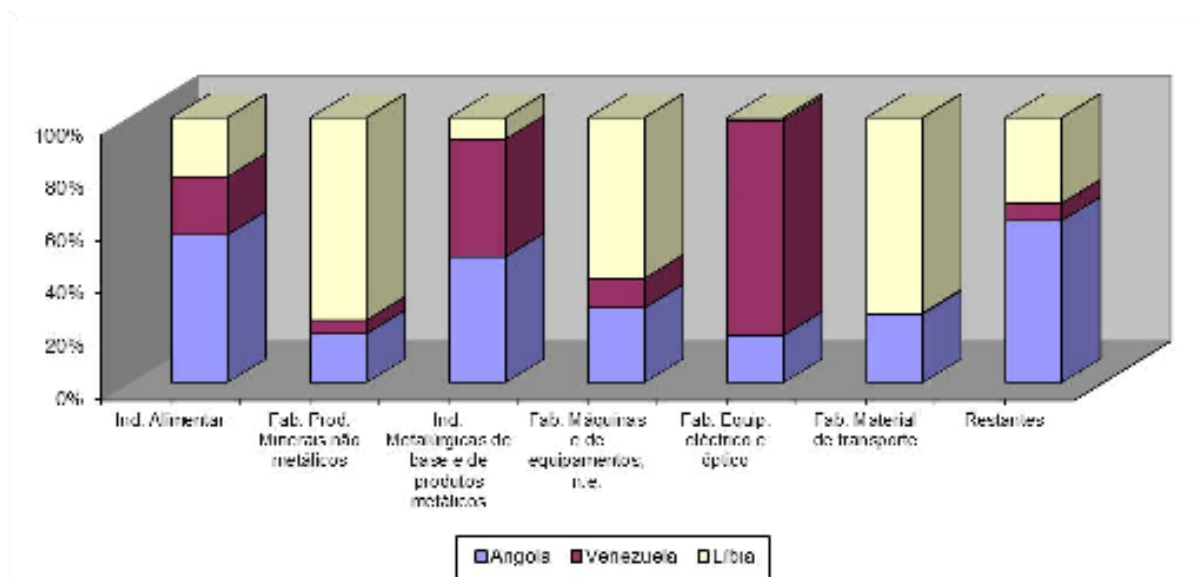
³¹ A Líbia de acordo com dados do AICEP foi em 2008 o 12º país no ranking dos fornecedores de Portugal.

Gráfico IXXX – Importações de 2009 em % de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Gráfico XXX – Exportações de 2009 em % de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia



Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Analisando a repartição das exportações de 2009 por grupos de produtos, podemos verificar a inexistência de uma concentração de valores, no entanto destacam-se as 6 categorias representadas no Gráfico XXX, em particular. Verifica-se a esmagadora presença no caso venezuelano das exportações de equipamento electrónico e de óptica

que correspondeu a 69,89% do total das exportações para esse período, seguidamente pelos equipamentos metalúrgicos de base e produtos metálicos que teve a percentagem de 12,85. Angola tem os valores mais ou menos repartidos equitativamente nos equipamentos electrónicos e de óptica, na indústria alimentar e nas máquinas e equipamentos³². No caso da Líbia também se verifica um destaque para as máquinas e equipamentos, repartidos pela fabricação de máquinas e de equipamentos n.e. e fabricação de material de transporte, para além do fabrico de produtos minerais não metálicos, muito embora seja baixos em termos absolutos.

Em termos gerais podemos deste modo concluir que uma parcela considerável das exportações portuguesas para este conjunto de países corresponde ao grupo das máquinas e equipamentos, tendência essa que se verifica aos longos dos anos.

Por outro lado, como se referiu Angola mantém-se o principal destino das exportações de Portugal para o grupo de países em análise.

Em termos de balança corrente, conforme Anexo VIII verifica-se uma tendência positiva crescente no caso angolano, principalmente devido à contribuição positiva da balança comercial. A Venezuela apresenta oscilações, chegando a ser negativa em 2006, para depois recuperar em 2007, voltar a diminuir em 2008 mantendo-se todavia positiva, para voltar a crescer até Outubro de 2009. Os países da África do Norte na sua globalidade apresentam-se com valores negativos, fortemente condicionados pela Argélia, mas com uma tendência em 2009 de abrandamento da descida.

- **Investimento Directo Bilateral**

O investimento directo de Angola em Portugal é o mais significativo, nomeadamente a partir de 2008, conforme Anexo IX. Em 2009 investimento cresceu 114,27% relativamente a todo o ano de 2008, o que denota bem o rápido crescimento que houve.

A Venezuela apresenta dados positivos mas com fraca expressão, assim como os países do Norte de África, que contudo apresentam uma evolução positiva em 2009, sobretudo pelo saldo correspondente à Tunísia e Líbia.

³² Este grupo de máquinas e equipamentos é representado pela junção da indústria metalúrgica de base e produtos metalúrgicos e fabricação de máquinas e equipamentos n.e.

5.5 – Considerações Finais do Capítulo V

O modelo de diplomacia económica português tem por finalidade usar a influência diplomática e os recursos existentes no MNE e MEI, para criar e explorar oportunidades para as empresas portuguesas e a economia nacional.

Pressupõe-se um entrosamento entre a diplomacia e economia no sentido de mais e melhores exportações, da internacionalização, da promoção como destino turístico e da imagem de Portugal, das empresas portuguesas, das marcas e da captação de investimento directo estrangeiro de qualidade.

Políticas públicas de apoio à internacionalização das empresas portuguesas, seja por via das exportações ou pelo investimento directo em países estrangeiros são essenciais no desenvolvimento da economia de qualquer país.

Portugal tem como uma das apostas da sua internacionalização, a questão das afinidades históricas, culturais e da língua. De facto, há um passado comum partilhado um pouco por todo o mundo, o que se torna numa vantagem comparativa que Portugal pode apostar na prossecução de uma política externa mais activa.

Neste âmbito, pode-se inserir Angola, onde para além de receber muitas empresas lusas, o país também possui condições para investir em Portugal, o que significa um acesso privilegiado à Europa. Aliás, Angola tornou-se o principal cliente de Portugal fora da UE, e o 4º cliente mundial³³, logo a seguir à Espanha, Alemanha e França.

Exemplo dessa cooperação é o acordo para reforço do crédito através de mais duas linhas de crédito no valor de 1500 milhões de euros, a criação de um banco de investimento entre a CGD e a Sonangol, o estabelecimento de formas de cooperação universitária que promova a mobilidade de docentes, a aposta na formação e na investigação científica, que foram vectores significativos e positivos na política bilateral portuguesa. Como é lógico, é absolutamente relevante o crescimento da linha de crédito para operações de médio e longo prazo financiadas pelo sistema bancário português, tendo em vista a aquisição por Angola de bens de equipamento e serviços de origem portuguesa, até porque o país se encontra em processo de reconstrução.

Esta aposta económica ressalva a evolução dos dois países e da sua economia, apostando na história comum, e demonstrando as boas relações económicas, assim como a respectiva maturidade das relações bilaterais.

³³ Dados de 2008 da AICEP.

De acordo com a política externa e diplomacia económica, a estratégia passa por diversificar para mercados como Angola, Marrocos, Tunísia, Venezuela, Brasil, Líbia e Singapura; embora alguns destes países tenham um maior risco político, possuem um potencial superior de crescimento, comparativamente aos mercados maduros da Europa Ocidental, conforme referiu o Presidente da AICEP, Basílio Horta³⁴.

Por outro lado e tendo em conta esta estratégia, um dos objectivos do Ministério dos Negócios Estrangeiros é colocar a política externa ao serviço do país, isto é, procurando restabelecer equilíbrios na balança de transacções, tendo Portugal para isso que exportar mais até para atenuar o défice existente em termos energéticos, dadas as características destes países. Para isso é necessário promover uma boa relação política com os países fornecedores de gás e petróleo e, obviamente, as exportações lusas.

A verdade é que as exportações portuguesas para países extracomunitários, como Angola, Venezuela e Líbia, têm vindo a aumentar ao longo dos últimos cinco anos, o que revela um relativo sucesso da diplomacia económica. Obviamente que não se pode afirmar categoricamente que o que fomentou esse aumento, foram as viagens e “amizades” criadas com os líderes dos países pelo PM português e pelo Ministro dos Negócios Estrangeiros, o empenho e trabalho dos embaixadores e delegados da AICEP ou das oportunidades que surgem e são aproveitadas pelas próprias empresas, mas a verdade é que elas aconteceram e os números traduzem uma evolução positiva.

Portugal olha Angola como uma potência nascente em África e no mundo, daí que as relações com este país não devam ser encaradas como relações episódicas ou conjunturais, mas sim permanentes e de alto nível.

Analisando agora a Venezuela, podemos verificar também que é um dos países onde a diplomacia económica portuguesa mais se tem concentrado na tentativa de abrir novos mercados. No entanto, apesar de Portugal ter na Venezuela uma das maiores comunidades a residir no estrangeiro, as trocas permanecem residuais. Por exemplo em 2007, ao nível das exportações, a Venezuela foi o 60º cliente de Portugal, com uma quota de apenas 0,04% do total das vendas ao exterior, enquanto nas importações ocupou apenas a 86ª posição, com 0,02% do total das importações³⁵.

Em 2008, todavia, observaram-se mudanças significativas por conta dos contratos firmados pela GALP para o abastecimento de petróleo, e pela venda de produtos

34 Discurso de Basílio Horta no Seminário de Políticas Públicas no ISCSP-UTL, dia 25 de Março de 2009 no debate sobre o impacto do plano nacional de reformas nas políticas públicas.

35 Dados da AICEP.

alimentares portuguesas e os computadores “Magalhães” em versão latino-americana, após visitas mútuas de José Sócrates e Hugo Chávez aos respectivos países. Estas mudanças contribuíram para que as exportações subissem em flecha em 192,12% em 2008, comparativamente a 2007. Logicamente que, tendo em conta essas alterações, em 2008, a Venezuela passou a ser o 46º cliente de Portugal, subindo 14 posições, segundo os dados da AICEP. Esta subida vertiginosa manteve-se em 2009, aumentando 157,69% relativamente ao mesmo período em 2008. No caso das importações todavia assiste-se a uma grande inconsistência no respectivo fluxo no conjunto de período.

No caso da Líbia, o objectivo passa por equilibrar a grandemente desfavorável balança comercial existente. Esse objectivo passa muito pelos projectos de investimentos mútuos, asseguradamente ambiciosos, destacando a importância do acordo global de cooperação e dos quatro memorandos de entendimento que possibilitarão no futuro equilibrar a balança de pagamentos entre os dois países.

A verdade é que Portugal importou da Líbia em 2009 até Novembro 301.624.634 €, maioritariamente petróleo, estando na 12ª posição como fornecedor em Portugal³⁶ e apenas exportou produtos no valor de 26.818.271 €. Como um dos objectivos centrais da política de comércio externo passa por diversificar as exportações e a Líbia é um dos parceiros estratégicos que Portugal tem e que por isso lhe dedica particular atenção.

Os objectivos da diplomacia económica passam assim por atrair investimento líbio em Portugal, fomentar o investimento português na Líbia, bem como apoiar as empresas lusas que queiram investir na Líbia. Devido à aposta da diplomacia económica do governo português, a Líbia ganhou peso nos últimos anos, não apenas como fonte de petróleo, mas também como destino de várias empresas que querem fixar uma base no norte de África. Com efeito, a Líbia tem um forte potencial em termos de absorção de exportações, visto ser um país que precisa de tudo³⁷ e os empresários portugueses podem tirar vantagem dessa situação.

Aliás, estes objectivos fazem parte da mesma estratégia seguida nos últimos anos, relativamente aos outros dois casos em estudo, e a título de curiosidade, a países como o Brasil, China e Rússia.

³⁶ Dados de 2008, segundo AICEP.

³⁷ De entre as prioridades do país encontram-se desde os geradores de electricidade, a cabos eléctricos e de telecomunicações, à cerâmica para habitação, a maquinaria pesada, ao material de construção e o saneamento básico.

Conclusão

A diplomacia é um instrumento de defesa dos interesses de um país no cenário internacional sendo actualmente num dos meios principais na condução da política externa.

A globalização das economias, a liberalização e a internacionalização do comércio, dos investimentos e dos movimentos de capitais originaram uma maior interdependência entre os Estados e as respectivas economias. Com o desenvolvimento das novas tecnologias de comunicação e informação, a interdependência entre as diversas economias veio confirmar que os Estados deixaram de ser os únicos actores das relações económicas internacionais, passando assim, a integrar entidades privadas como as empresas multinacionais ou transnacionais, os grupos de interesse e as Organizações Não-Governamentais. A diplomacia envolve cada vez mais os sectores de actividade económica, em particular as empresas, e esses influenciam de forma crescente a execução de uma determinada política externa.

O modelo da diplomacia económica potencia um ciclo virtuoso em que a diplomacia e a economia se alavancam mutuamente em prol de mais e melhores exportações nacionais, da internacionalização das empresas nacionais, da promoção do país e da sua imagem, e da contribuição para a captação de investimento directo estrangeiro de qualidade.

O modelo de diplomacia económica português tem por finalidade usar a influência diplomática e os recursos existentes no MNE e MEI, para criar e explorar oportunidades para as empresas portuguesas e para a economia nacional. Esta lógica é aliás comprovada pela evolução da diplomacia económica ao longo dos anos pelos programas dos governos

A estrutura institucional da estratégia comercial portuguesa assenta nas agências públicas e nas organizações privadas que passam pelas federações patronais e afins, com particular destaque para o papel desempenhado pela AICEP e o IAPMEI na estratégia de internacionalização das empresas portuguesas.

A diversificação dos destinos das exportações portuguesas foi um dos objectivos dos governos desde 2005. Neste conjunto países encontram-se os três em estudo: Angola, Venezuela e Líbia, que são mercados com fortes potencialidades, e embora tenham um

maior risco político, possuem um potencial superior de crescimento, comparativamente aos mercados maduros da Europa Ocidental.

Por outro lado, e tendo em conta esta estratégia, uma das preocupações do Ministério dos Negócios Estrangeiros é procurar restabelecer equilíbrios na balança de transacções, tendo Portugal para isso que exportar mais até para atenuar o défice existente em termos energéticos. Torna-se assim necessário promover uma boa relação política com os países aos quais o país importa gás e petróleo e promover as exportações.

No caso angolano, nota-se o aumento em flecha das exportações motivado pelo empenho e aprofundamento dos laços entre Angola e Portugal, relacionamento acentuado nos últimos anos, com destaque para os últimos governos. Portugal vê em Angola uma grande potência em crescimento, tanto em África como no mundo, daí que as relações bilaterais sejam ao mais alto nível e permanentes.

Outro dos países em que a diplomacia portuguesa se concentrou foi a Venezuela tendo aproveitado as dificuldades de relacionamento desse país com Espanha e o peso da comunidade portuguesa lá residente, para aprofundar os laços e cuja consequência acabou por ser a subida das exportações.

No caso da Líbia o objectivo passa por equilibrar a balança comercial, fortemente condicionada pelo peso das importações de produtos petrolíferos. Os objectivos da diplomacia económica passam assim por atrair investimento líbio em Portugal, fomentar o investimento português na Líbia, bem como apoiar as empresas lusas que aí queiram investir. A Líbia tem um forte potencial em termos de exportações, visto ser um país que precisa de tudo e as empresas lusas têm aí um potencial de negócio.

Assistiram-se a um conjunto de visitas de estado para estes três países, bem visíveis pelo aparato das mesmas e pelo acompanhamento dos meios de comunicação, todavia a verdade é que poucos negócios parecem ter resultado dessas visitas, muito embora se tenham assinado acordos relevantes.

No entanto, pode-se verificar pelos dados estatísticos, que as exportações portuguesas para estes países têm vindo a aumentar ao longo dos últimos cinco anos, o que pode revelar um relativo sucesso da diplomacia económica, muito embora o peso deles no total do comércio externo seja ainda reduzido, com excepção de Angola, até porque as empresas portuguesas na sua grande maioria continuam a exportar principalmente para a União Europeia. De todo o modo há uma certa diferença relativamente a outros períodos caracterizados por um “*boom*” petrolífero, em que se

verificou um não aproveitamento destes mercados, comprovado por estudos dos anos 90.

Bibliografia

- AGUIAR, N. (2009), “Novos Amigos de Portugal Compram Três Vezes Mais”, *Jornal i*, 07 de Setembro.
- BARSTON, R. P. (1997), *Modern Diplomacy*, Longman, Londres.
- BAYNE, N.; WOOLCOCK, S. (2004), *The New Economic Diplomacy – Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*, G8 and Global Governance Series.
- BENY, E. (2007), *A Nova Geopolítica do Petróleo do Golfo Pérsico ao Golfo da Guiné*, 1ª ed., Novo Imbondeiro, Viseu.
- BERGEIJK, P. (2009), *Economic Diplomacy and the Geography of International Trade*, Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- BERGEIJK, P.; MOONS, S. (2009), “Economic Diplomacy and Economic Security”, in COSTA, C. G.; Org. , *New Frontiers for Economic Diplomacy*, UTL-ISCSP, pp. 37-54.
- COHN, T. (2005), *Global Political Economy – Theory and Practice*, 3rd ed. Pearson Longman.
- COSTA, C. G.; Org. (2009), *New Frontiers for Economic Diplomacy*, UTL-ISCSP, Lisboa.
- DUARTE, A. (1997), “A Economia, Arma da Estratégia”, *Nação e Defesa*, nº 82, pp.139-174.
- FLOR E ALMEIDA, M. R. (2003), “A Diplomacia Pública” – *Revista Negócios Estrangeiros*, nº 6, Dezembro de 2003, pp.61-72.
- GONÇALVES, F. R. (2009), *A Diplomacia Económica entre Portugal e Angola: O Sector cervejeiro - o caso da Unicer*, Master Dissertation, ISCTE, Lisboa.
- HODGES, T. (2003), *Angola – Do Afro-Estalinismo ao Capitalismo Selvagem*, 1ª ed., Principia, Cascais.
- LEAL, A. C. P. M. (2007), “A diplomacia económica em Portugal no século XXI : que papel no investimento directo português no exterior?” - *Revista Negócios Estrangeiros*, nº 11,1. Julho de 2007, pp.207-310.
- MAGALHÃES, J. C. (2000), *Breve História Diplomática de Portugal*, Publicações Europa-América, 1ª ed., Mem Martins.
- MAGRINHO, A. (2009), *A Inteligência Económica: um modelo empírico de exploração da inteligência económica pelas empresas portuguesas*, cap. 3, Tese de Doutoramento, UBI.
- MONGIARDIM, M. R. (2007), *Diplomacia*, 1ª ed., Edições Almedina, Coimbra.
- ODELL, J. (2000), *Negotiating the World Economy*, Cornell University Press.
- PINTO, A. C. (2005), *Portugal Contemporâneo*, 1ª ed., Dom Quixote, Lisboa.
- PLISCHKE, E. (1979), *Modern Diplomacy: the art and the artisans*, Washington, American Enterprise Institute for the Public Policy Research.
- PUTNAM, R. D. (1988), *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games International Organization*, 43:3 (Summer 1988).
- RIBEIRO, A.M.C.A. (2007), *A Evolução do Paradigma Diplomático: a Emergência da Diplomacia Económica - o caso português*, Master Dissertation in International Relations, ISCSP/UTL, Lisboa.
- RIORDAN, S. (2003), *The New Diplomacy*, Polity Press, UK.
- ROSENAU, J. (1997), *Along the domestic-foreign frontier – exploring governance in a turbulentWorld*, Cambridge University Press.

- MARTINS, M. S. O. (2006) *Direito Diplomático e Consular* (Colectânea de Convenções Internacionais), Universidade Lusíada Editora, Lisboa.
- SANER, R.; Yiu Lichia (2003), *International Economic Diplomacy: mutations in post-modern times*, Netherland Institute of International Relations Clingendael.
- SÉBILLE-LOPEZ, P. (2007), *Geopolíticas do Petróleo*, Instituto Piaget, 1ª ed., Lisboa.
- SILVA, J. R. (1991), “As Grandes Correntes do Comércio Internacional”, in A. Romão, Org., *Comércio Internacional – Teorias e Técnicas*, Instituto do Comércio Externo Português, Lisboa, pp. 41-69.
- SILVA, J. R. (2002), *Estados e Empresas na Economia Mundial*, Editora Vulgata, 1ª ed., Lisboa.
- SILVA, J. R. (2006), “O Investimento Directo Estrangeiro”, in A. Romão, Org., *A Economia Portuguesa 20 Anos Após a Adesão*, Almedina, Coimbra, pp. 491-518.
- SILVA, J. R. (2008), *Internationalization Strategies in Iberoamerica: The case of Portuguese trade*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) – Project Documents collection, United Nations Publication, Santiago do Chile.
- SILVA, J. R. (2009), “Language Networks and the New Economic Diplomacy”, in COSTA, C. G.; Org., *New Frontiers for Economic Diplomacy*, UTL-ISCSP, pp. 55-68.
- TODO BOM, L. (2010), “Projectos de Investimento em Angola”, *Expresso*, 08 de Maio.
- VASCONCELOS, Á. (2005), *Conversas com José Calvet de Magalhães – Europeístas e Isolacionistas na Política Externa Portuguesa*; 1ª ed., Editorial Bizâncio, Lisboa.
- VIEGAS, P. (2009), “O Sucesso Relativo da Diplomacia Económica”, *Diário de Notícias*, 24 de Setembro.

• Publicações Institucionais

- AICEP, Angola – Oportunidades e Dificuldades do Mercado, Novembro de 2008.
- AICEP, Condições Legais de Acesso ao Mercado da Líbia, Fevereiro de 2009.
- AICEP, Condições Legais de Acesso ao Mercado da Venezuela, Julho de 2009.
- AICEP, Dossier de Mercado de Angola, Maio de 2007.
- AICEP, Dossier de Mercado da Líbia, Novembro 2005.
- AICEP, Dossier de Mercado da Venezuela, Maio de 2008.
- AICEP, Ficha Acordos Bilaterais Portugal/Magreb, Janeiro 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado de Angola, Abril de 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado de Angola, Julho de 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado da Líbia, Fevereiro 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado da Venezuela, Fevereiro de 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado da Venezuela, Abril de 2009.
- AICEP, Ficha de Mercado da Venezuela, Agosto de 2009.
- AICEP, Relações Económicas Portugal - Angola, Abril de 2009.
- AICEP, Relações Económicas Portugal - Venezuela, Março de 2009.
- AICEP, Revista Portugal Global, Maio 2008.
- AICEP, Revista Portugal Global, Março 2009.
- Ernst & Young, Foreign Direct Investment in Portugal. What does the Future Hold? Portuguese Attractiveness Survey, 2009.

- **Sites Utilizados**

http://a.icep.pt/mercados/acordos_pdf/libia.pdf
<http://imfstext.imf.org/wbos-query/Index.aspx>
<http://mpla-portugal.com/index.php?seccao=noticia&id=186>
<http://www.africanidade.com/articles/2221/1/Presidente-JosA-Eduardo-dos-Santos-inicia-hoje-visita-oficial-a-Portugal/Paacutegina1.html>
<http://www.bes.pt/sitebes/cms.aspx?plg=8cca5904-c883-4edb-b39c-bc33ac879ebf>
<http://www.bportugal.pt/EstatisticasWEB/>
<http://www.cciportugal-angola.pt/>
<http://www.cosec.pt/pt/linhascosec/linhascosec.htm>
<http://www.dre.pt/pdf1sdip/2006/11/21600/77837784.PDF>
<http://www.embaixadadeangola.org/relacoes.htm>
http://www.embavenezuela.pt/seccion_politica/sepolitica_port.html
http://www.eurohsport.eu/site/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=273
http://www.eurohsport.eu/site/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=410
http://www.eurohsport.eu/site/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=424
<http://www.galpenergia.com/PT/investidor/ConhecerGalpEnergia/Os-nossos-negocios/Presenca-no-mundo/Angola/Paginas/Angola.aspx>
<http://www.galpenergia.com/PT/investidor/ConhecerGalpEnergia/Os-nossos-negocios/Presenca-no-mundo/Venezuela/Paginas/Venezuela.aspx>
<http://www.gddc.pt/siii/docs/dec6-1995.pdf>
<http://www.imf.org/external/index.htm>
<http://www.imf.org/external/np/res/commod/table1a.pdf>
<http://www.ine.pt>
http://www.ipad.mne.gov.pt/index.php?option=com_content&task=view&id=282&Itemid=252
<http://www.iscsp.utl.pt/index.php%3Fidc=34&idi=13122.html>
<http://www.min-economia.pt/innerPage.aspx?idCat=33&idMasterCat=14&idLang=1>
http://www.missaovenezuela.gov.pt/noticias_noticia_13.asp
<http://www.mne.gov.pt/mne/pt/>
<http://www.mne.gov.pt/NR/rdonlyres/D027A999-3F94-434A-BA5A-F39908899661/0/GC13.pdf>
http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm
http://www.portugal.gov.pt/pt/Documentos/Governos_Documentos/Prog_GC15.pdf
http://www.portugal.gov.pt/pt/Documentos/Governos_Documentos/Prog_GC16.pdf
http://www.portugal.gov.pt/pt/Documentos/Governos_Documentos/Programa%20Governo%20XVII.pdf
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC03/Documentos/GC03.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC04/Documentos/GC04.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC05/Documentos/GC05.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC06/Documentos/GC06.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC08/Documentos/GC08.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC09/Documentos/GC09.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC10/Documentos/GC10.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC11/Documentos/GC11.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC12/Documentos/GC12.pdf>
<http://www.portugal.gov.pt/pt/GC14/Documentos/GC14.pdf>
http://www.portugal.gov.pt/pt/GC18/Documentos/Programa_GC18.pdf
<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx>
<http://www.scielo.oces.mctes.pt/pdf/ri/n24/n24a12.pdf>
<http://www16.fgv.br/rae/artigos/3580.pdf>
https://www.bpinet.pt/noticias/MFAGO_09.pdf

Anexos

Anexo I – Preço Global do Petróleo desde 2000

	Preço do Petróleo – Dólares por barril
2000	28,2
2001	24,3
2002	24,9
2003	28,9
2004	37,8
2005	53,4
2006	64,3
2007	71,1
2008	97,0
2009	61,8

Fonte: Dados retirados do site do IMF – International Monetary Fund

Anexo II - Peso de Angola, Venezuela e Líbia no Comércio Externo Português

LOCAL DE DESTINO	2005 Total						2006 Total						2007 Total						2008 Total						2009 Total					
	2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total			2009 Total			2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total			2009 Total		
	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%	Imp.	Exp.	%
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Intra União Europeia	76,4	79,74		75,46	77,15		75,39	76,67		73,54	73,8		77,84	74,76		73,54	73,8		77,84	74,76		73,54	73,8		77,84	74,76		73,54	73,8	
Extra União Europeia	23,6	20,26		24,54	22,85		24,61	23,33		26,46	26,2		22,16	25,24		26,46	26,2		22,16	25,24		26,46	26,2		22,16	25,24		26,46	26,2	
ANGOLA	0,05	2,61		0,1	3,5		0,65	4,47		0,67	5,95		0,30	7,24		0,67	5,95		0,30	7,24		0,67	5,95		0,30	7,24		0,67	5,95	
VENEZUELA	0,02	0,04		0,4	0,05		0,02	0,04		0,23	0,13		0,25	0,40		0,23	0,13		0,25	0,40		0,23	0,13		0,25	0,40		0,25	0,40	
LIBIA	0,61	0,02		0,87	0,02		1,39	0,02		1,62	0,04		0,67	0,10		1,62	0,04		0,67	0,10		1,62	0,04		0,67	0,10		0,67	0,10	

Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Anexo III – Importações de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia

LOCAL DE DESTINO	2005 Total						2006 Total						2007 Total						2008 Total						2009 Total					
	2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total			2009 Total			2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total			2009 Total		
	Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%	
Mundo	49.179.110.348	100		53.100.312.305	100		57.055.624.745	100		61.174.478.252	100		49.642.278.064	100		49.179.110.348	100		53.100.312.305	100		57.055.624.745	100		61.174.478.252	100		49.642.278.064	100	
Intra União Europeia	37.574.257.150	76,4		40.070.816.373	75,46		43.015.868.251	75,39		44.987.499.094	73,54		38.643.239.767	77,84		37.574.257.150	76,4		40.070.816.373	75,46		43.015.868.251	75,39		44.987.499.094	73,54		38.643.239.767	77,84	
Extra União Europeia	11.604.853.198	23,6		13.029.495.932	24,54		14.039.756.494	24,61		16.186.979.158	26,46		10.999.038.297	22,16		11.604.853.198	23,6		13.029.495.932	24,54		14.039.756.494	24,61		16.186.979.158	26,46		10.999.038.297	22,16	
ANGOLA	25.103.723	0,05		52.732.957	0,10		369.373.744	0,65		407.994.818	0,67		151.083.785	0,30		25.103.723	0,05		52.732.957	0,10		369.373.744	0,65		407.994.818	0,67		151.083.785	0,30	
VENEZUELA	10.762.004	0,02		211.349.366	0,40		12.111.762	0,02		139.098.144	0,23		122.862.093	0,25		10.762.004	0,02		211.349.366	0,40		12.111.762	0,02		139.098.144	0,23		122.862.093	0,25	
LIBIA	301.896.994	0,61		461.133.856	0,87		790.358.367	1,39		989.474.441	1,62		332.211.779	0,67		301.896.994	0,61		461.133.856	0,87		790.358.367	1,39		989.474.441	1,62		332.211.779	0,67	

Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Anexo IV – Exportações de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia

LOCAL DE DESTINO	EXPORTAÇÕES									
	2005 Total		2006 Total		2007 Total		2008 Total		2009 Total	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Mundo	30.864.757.107	100	34.511.054.339	100	37.588.757.797	100	37.949.405.351	100	30.980.601.316	100
Intra Comunitário	24.451.351.060	79,74	26.625.314.048	77,15	28.819.801.792	76,67	28.006.097.288	73,8	23.160.483.206	74,76
Extra Comunitário	6.213.406.047	20,26	7.885.740.291	22,85	8.768.956.005	23,33	9.943.308.063	26,2	7.820.118.110	25,24
ANGOLA	801.857.062	2,61	1.208.598.512	3,50	1.679.615.023	4,47	2.256.745.067	5,95	2.239.564.423	7,23
VENEZUELA	11.829.237	0,04	17.054.798	0,05	16.079.588	0,04	49.820.806	0,13	123.067.791	0,40
LIBIA	7.420.063	0,02	5.337.143	0,02	8.915.500	0,02	16.251.225	0,04	30.673.364	0,10

Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Anexo V – Saldo da Balança Comercial de Portugal com Angola, Venezuela e Líbia

LOCAL DE DESTINO	SALDO - Euros					
	2005 Total	2006 Total	2007 Total	2008 Total	2009 Total	
Mundo	-18.514.353.241	-18.589.257.966	-19.466.866.948	-23.225.072.901	-18.661.676.748	
Intra Comunitário	-13.122.906.090	-13.445.502.325	-14.196.066.459	-16.981.401.806	-15.482.756.561	
Extra Comunitário	-5.391.447.151	-5.143.755.641	-5.270.800.489	-6.243.671.095	-3.178.920.187	
ANGOLA	776.753.339	1.155.865.555	1.310.241.279	1.848.750.249	2.088.480.638	
VENEZUELA	1.067.233	-194.294.568	3.967.826	-89.277.338	205.698	
LIBIA	-294.476.931	-455.796.713	-781.442.867	-973.223.216	-301.538.415	

Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Anexo VI – Importações por Grupos de Produtos de Angola, Venezuela e Líbia

POR GRUPOS DE PRODUTOS	Angola									
	Importações									
	2005 Total		2006 Total		2007 Total		2008 Total		2009 Total	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Total	25.103.723	100	52.732.957	100	369.373.744	100	407.994.818	100	151.083.785	100
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	773.667	3,08	311.687	0,59	281.125	0,08	845.557	0,21	780.826	0,52
Pesca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Extracção de produtos energéticos	23.357.540	93,04	37.445.117	71,01	367.294.328	99,44	405.481.046	99,38	140.477.556	92,98
Indústrias extractivas com excepção da extracção de produtos energéticos	244.747	0,97	103.805	0,2	54.282	0,01	139.497	0,03	80.067	0,05
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	87.414	0,35	29.899	0,06	44.710	0,01	50.577	0,01	39	0,00
Indústria têxtil	159	0	862	0	18.684	0,01	27.800	0,01	2.857	0,00
Indústria do couro e dos produtos do couro	1.095	0	0	0	208	0	1.394	0	2.779	0,00
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	0	0	40.057	0,08	101.562	0,03	12.251	0	959	0,00
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	19.191	0,08	8.919	0,02	6.326	0	2.840	0	18.130	0,01
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	179	0	13.922.287	26,4	61	0	0	0	8165772	5,40
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	640	0	4.072	0,01	22.973	0,01	81.943	0,02	6.442	0,00
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	3.511	0,01	0	0	4.110	0	8.864	0	3.054	0,00
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	3	0	1.548	0	5.574	0	3.774	0	34.452	0,02
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	353.064	1,41	483.376	0,92	303.092	0,08	121.745	0,03	279.698	0,19
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	67.204	0,27	21.759	0,04	80.883	0,02	293.890	0,07	184.913	0,12

Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	65.190	0,26	240.583	0,46	1.050.706	0,28	611.244	0,15	635.008	0,42
Fabricação de material de transporte	97.386	0,39	66.386	0,13	91.419	0,02	91.833	0,02	371.601	0,25
Indústrias transformadoras, n.e.	438	0	14.305	0,03	12.908	0	218.059	0,05	34.674	0,02
Produção e distribuição de electricidade, de gás e de água	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Construção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Comércio por grosso e a retalho - reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Transportes, armazenagem e comunicações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	126	0	1.701	0	107	0	0	0	0	0,00
Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Educação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Saúde e acção social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	2.821	0,01	36.594	0,07	686	0	2.504	0	4.958	0,00
Famílias com empregados domésticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

POR GRUPOS DE PRODUTOS	Venezuela											
	Importações											
	2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total		
	Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%	
Total	10.762.004	100		211.349.366	100		12.111.762	100		139.098.144	100	
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	1.145.238	10,64		1.296.167	0,61		1.686.397	13,92		1.883.450	1,35	
Pesca	0	0		0	0		0	0		0	0	
Extracção de produtos energéticos	0	0		188.875.634	89,37		0	0		102.880.182	73,96	
Indústrias extractivas com excepção da extracção de produtos energéticos	0	0		0	0		400	0		290.890	0,21	
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	1.925.454	17,89		1.368.188	0,65		1.412.099	11,66		829.866	0,6	
Indústria têxtil	5205	0,05		6904	0		4.300	0,04		2.626	0	
Indústria do couro e dos produtos do couro	15.004	0,14		4316	0		1600	0,01		129	0	
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	128	0		2.384	0		14.172	0,12		8	0	
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	59	0		7.025	0		3.465	0,03		425	0	
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	2852211	26,5		16.461.237	7,79		2973803	24,55		32517365	23,38	
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	811434	7,54		2.922.417	1,38		214.327	1,77		416.387	0,3	
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	156	0		102089	0,05		38.140	0,31		5.905	0	
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	155190	1,44		177.437	0,08		152.522	1,26		189.963	0,14	
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	3.831.177	35,6		51.739	0,02		5.504.329	45,45		748	0	
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	3.391	0,03		1.775	0		2.323	0,02		4.699	0	
Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	1.010	0,01		41.481	0,02		7.133	0,06		4.790	0	
Fabricação de material de transporte	670	0,01		22.626	0,01		3.787	0,03		12.000	0,01	

Indústrias transformadoras, n.e.	626	0,01	7.639	0	90.958	0,75	57.000	0,04	24.050	0,02
Produção e distribuição de electricidade, de gás e de água	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Construção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Comércio por grosso e a retalho - reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Transportes, armazenagem e comunicações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Educação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Saúde e acção social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	4.637	0,04	308	0	2007	0,02	1.711	0	12.041	0,01
Famílias com empregados domésticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

POR GRUPOS DE PRODUTOS	Líbia											
	Importações											
	2005 Total			2006 Total			2007 Total			2008 Total		
	Euros	%		Euros	%		Euros	%		Euros	%	
Total	301.896.994	100		461.133.856	100		790.358.367	100		989.474.441	100	
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	0	0		0	0		0	0		0	0	
Pesca	0	0		0	0		0	0		0	0	
Extracção de produtos energéticos	229.784.114	76,11		394.089.576	85,46		725.757.495	91,83		873.665.843	88,3	
Indústrias extractivas com excepção da extracção de produtos energéticos	0	0		0	0		0	0		0	0	
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	0	0		0	0		0	0		5.656	0	
Indústria têxtil	0	0		0	0		106.289	0,01		442.538	0,04	
Indústria do couro e dos produtos do couro	0	0		0	0		0	0		0	0	
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	0	0		0	0		0	0		0	0	
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	0	0		0	0		0	0		0	0	
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	71257746	23,6		54.011.175	11,71		49331020	6,24		99481661	10,05	
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	855134	0,28		0	0		2.862.029	0,36		9.097.841	0,92	
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	0	0		0	0		0	0		0	0	
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	0	0		0	0		0	0		0	0	
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	0	0		13.033.105	2,83		12.301.534	1,56		6.775.702	0,68	
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	0	0		0	0		0	0		0	0	
Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	0	0		0	0		0	0		0	0	
Fabricação de material de transporte	0	0		0	0		0	0		5.200	0	

Anexo VII – Exportações por Grupos de Produtos para Angola, Venezuela e Líbia

POR GRUPOS DE PRODUTOS	Angola									
	Exportações									
	2005 Total		2006 Total		2007 Total		2008 Total		2009 Total	
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Total	801.857.062	100	1.208.598.512	100	1.679.615.023	100	2.256.745.067	100	2.239.564.423	100
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	2.894.283	0,36	4.871.301	0,40	6.442.678	0,38	8.910.983	0,39	7.767.632	0,35
Pesca	20.470	0,00	22.008	0,00	171.927	0,01	174.261	0,01	60.121	0,00
Extração de produtos energéticos	7.724	0,00	84.790	0,01	14.617	0,00	0	0,00	15779	0,00
Indústrias extractivas com excepção da extração de produtos energéticos	1.165.417	0,15	1.595.908	0,13	2.251.333	0,13	2.642.659	0,12	3.052.008	0,14
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	179.351.849	22,37	257.098.233	21,27	323.908.477	19,28	411.225.741	18,22	398.044.274	17,77
Indústria têxtil	23.700.301	2,96	36.016.872	2,98	48.043.223	2,86	68.887.286	3,05	66.383.922	2,96
Indústria do couro e dos produtos do couro	6.577.620	0,82	9.871.515	0,82	16.005.420	0,95	19.218.605	0,85	18.026.182	0,80
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	9.379.186	1,17	10.102.125	0,84	19.136.903	1,14	22.607.881	1,00	25.292.000	1,13
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	34.688.292	4,33	39.635.597	3,27	53.556.816	3,19	67.777.261	3,00	61.083.616	2,73
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	8.704.093	1,09	11.965.841	0,99	18.294.543	1,09	19.850.344	0,88	12.815.710	0,57
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	65.352.901	8,15	91.530.442	7,57	105.853.676	6,30	133.619.457	5,92	133.929.601	5,98
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	24.315.571	3,03	37.639.485	3,11	52.536.821	3,13	75.339.009	3,34	75.774.744	3,38
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	37.708.669	4,70	55.319.042	4,58	66.313.114	3,95	90.899.210	4,03	87.363.026	3,90
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	78.541.960	9,80	131.960.155	10,92	167.862.777	9,99	286.880.805	12,71	308.739.945	13,79
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	87.926.296	10,97	162.111.922	13,41	281.969.143	16,79	399.107.463	17,69	376.479.378	16,81

Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	127.413.046	15,89	181.004.860	14,98	264.725.342	15,76	312.912.646	13,87	345.194.552	15,41
Fabricação de material de transporte	50.372.053	6,28	100.343.344	8,30	154.659.271	9,21	212.242.095	9,40	194.814.495	8,70
Indústrias transformadoras, n.e.	41.617.875	5,19	65.262.532	5,40	86.199.814	5,13	109.744.157	4,86	111.231.753	4,97
Produção e distribuição de electricidade, de gás e de água	5.330	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	17221	0,00
Construção	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Comércio por grosso e a retalho - reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Transportes, armazenagem e comunicações	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Actividades financeiras	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	2.218.871	0,28	5.622.398	0,47	4.068.719	0,24	1.065.772	0,05	867.345	0,04
Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Educação	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Saúde e acção social	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	353.827	0,04	539.149	0,04	743.721	0,04	1.587.111	0,07	2.895.909	0,13
Famílias com empregados domésticos	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Outros	19.541.428	2,44	6.100.993	0,50	6.856.688	0,41	12.052.321	0,53	9.715.210	0,43

POR GRUPOS DE PRODUTOS	VENEZUELA											
	Exportações											
	2005 Total		2006 Total		2007 Total		2008 Total		2009 Total			
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Total	11.829.237	100	17.054.798	100	16.079.588	100	49.820.806	100	123.067.791	100		
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	12.290	0,1	21.726	0,13	38.084	0,24	3.389.320	6,8	20.136	0,02		
Pesca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00		
Extracção de produtos energéticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00		
Indústrias extractivas com excepção da extracção de produtos energéticos	0	0	1.491	0,01	0	0	1.216	0	110	0,00		
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	6.107.725	51,63	6.350.473	37,24	5.968.900	37,12	30.256.655	60,73	8.558.398	6,95		
Indústria têxtil	1.249.229	10,56	1.634.284	9,58	1.939.085	12,06	1.515.137	3,04	578.331	0,47		
Indústria do couro e dos produtos do couro	136.158	1,15	142.292	0,83	193.636	1,2	190.694	0,38	422.599	0,34		
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	688.269	5,82	1.275.065	7,48	844.939	5,25	990.981	1,99	792.660	0,64		
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	63.548	0,54	140.469	0,82	57.389	0,36	67.276	0,14	206.699	0,17		
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	0	0	0	0	0	0	4.564	0,01	305	0,00		
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	254.046	2,15	311.991	1,83	334.417	2,08	514.469	1,03	319.069	0,26		
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	135.244	1,14	597.435	3,5	486.726	3,03	813.605	1,63	633.888	0,52		
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	275.336	2,33	833.578	4,89	1.101.851	6,85	1.556.178	3,12	1.325.498	1,08		
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	1.434.969	12,13	1.640.845	9,62	2.336.337	14,53	3.052.248	6,13	15.816.980	12,85		
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	1.020.670	8,63	3.171.787	18,6	1.953.913	12,15	5.918.275	11,88	8.093.622	6,58		
Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	133.431	1,13	479.789	2,81	531.288	3,3	397.041	0,8	86.012.216	69,89		
Fabricação de material de transporte	156.979	1,33	217.302	1,27	156.906	0,98	762.684	1,53	138.435	0,11		

Indústrias transformadoras, n.e.	131.343	1,11	181.686	1,07	133.979	0,83	390.463	0,78	148.715	0,12
Produção e distribuição de electricidade, de gás e de água	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Construção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Comércio por grosso e a retalho - reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Transportes, armazenagem e comunicações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	0	0	132	0	1	0	0	0	0	0,00
Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Educação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Saúde e acção social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	0	0	0	0	2.137	0,01	0	0	130	0,00
Famílias com empregados domésticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

POR GRUPOS DE PRODUTOS	LÍBIA											
	Exportações											
	2005 Total		2006 Total		2007 Total		2008 Total		2009 Total			
	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%	Euros	%
Total	7.420.063	100	5.337.143	100	8.915.500	100	16.251.225	100	30.673.364	100		
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	101.340	1,37	325.408	6,1	0	0	214.228	1,32	59.456	0,19		
Pesca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00		
Extração de produtos energéticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00		
Indústrias extractivas com excepção da extração de produtos energéticos	0	0	85.148	1,6	118.297	1,33	128.590	0,79	98	0,00		
Indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	1.021.131	13,76	1.213.691	22,74	1.254.378	14,07	9.135.219	56,21	2.183.621	7,12		
Indústria têxtil	0	0	128.605	2,41	252.250	2,83	38.962	0,24	60.503	0,20		
Indústria do couro e dos produtos do couro	0	0	2.174	0,04	7.610	0,09	241	0	19.056	0,06		
Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras	34.929	0,47	1.994	0,04	0	0	3.373	0,02	121	0,00		
Indústrias de pasta, de papel e de cartão e seus artigos - edição e impressão	0	0	23.231	0,44	118.085	1,32	152.647	0,94	90.969	0,30		
Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	2.865.722	38,62	0	0	941.494	10,56	1.194	0,01	14.263	0,05		
Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais	570.357	7,69	1.327.076	24,86	1.167.239	13,09	409.473	2,52	690.875	2,25		
Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	64.999	0,88	78.150	1,46	126.394	1,42	655.181	4,03	1.263.538	4,12		
Fabricação de outros produtos minerais não metálicos	317.541	4,28	1.756.284	32,91	2.842.589	31,88	1.578.224	9,71	4.954.226	16,15		
Indústrias metalúrgicas de base e de produtos metálicos	0	0	54.932	1,03	312.199	3,5	1.403.639	8,64	727.549	2,37		
Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e.	163.490	2,2	251.032	4,7	329.601	3,7	1.851.267	11,39	11.091.993	36,16		
Fabricação de equipamento eléctrico e de óptica	1.662.247	22,4	28.048	0,53	1.152.167	12,92	306.260	1,88	275.169	0,90		
Fabricação de material de transporte	618.307	8,33	60.000	1,12	0	0	160.966	0,99	7.607.168	24,80		

Indústrias transformadoras, n.e.	0	0	1.370	0,03	290.943	3,26	211.681	1,3	1.623.084	5,29
Produção e distribuição de electricidade, de gás e de água	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Construção	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Comércio por grosso e a retalho - reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Transportes, armazenagem e comunicações	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	0	0	0	0	0	0	0	0	11.600	0,04
Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Educação	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Saúde e acção social	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	0	0	0	0	2.254	0,03	80	0	75	0,00
Famílias com empregados domésticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
Organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00

Fonte: Instituto Nacional de Estatística – Portugal

Anexo VIII — Balança Corrente com Angola, Venezuela e Análise Global

Parcelas	Balança Corrente com Angola - Milhões de Euros				
	2005 Total	2006 Total	2007 Total	2008 Total	2009 Total
Crédito	1.298,81	1.868,77	2.448,31	3.340,24	3.164,27
Débito	146,97	228,95	628,15	760,97	475,51
Saldo	1.151,84	1.639,82	1.820,17	2.579,26	2.688,76
Bens	776,75	1.155,87	1.310,24	1.848,75	2.088,48
Serviços	184,69	279,95	364,88	557,23	566,43
Rendimentos	180,29	175,76	123,89	130,05	-78,23
Transferências	10,11	28,23	21,17	43,23	112,08

Parcelas	Balança Corrente com Venezuela - Milhões de Euros				
	2005 Total	2006 Total	2007 Total	2008 Total	2009 Total
Crédito	86,48	106,69	148,95	216,51	299,21
Débito	46,18	232,51	40,65	173,18	166,30
Saldo	40,30	-125,82	108,30	43,33	132,92
Bens	-3,07	-191,42	-3,14	-88,06	7,74
Serviços	43,66	61,20	95,23	119,99	126,72
Rendimentos	-2,11	-2,09	2,80	-5,17	-18,32
Transferências	1,81	6,49	13,41	16,57	16,78

Países	Balança Corrente com Todos os Países - Milhões de Euros				
	2005 Total	2006 Total	2007 Total	2008 Total	2009 Total
Todos os Países	-13.990,05	-15.428,21	-15.249,68	-19.958,74	-16.844,17
União Europeia	-9.199,78	-10.236,85	-9.830,56	-14.811,39	-14.347,45
Extra União Europeia	-4.790,27	-5.191,37	-5.419,12	-5.147,35	-2.496,72
Angola	1.151,84	1.639,82	1.820,17	2.579,26	2.688,76
Suíça	175,17	176,89	236,33	463,74	578,52
Reino Unido	1.417,77	1.177,73	2.698,98	781,10	528,13
Irlanda	-296,55	-361,53	-731,98	430,55	395,87
Estados Unidos da América	644,30	1.254,39	402,63	601,61	314,82
Grécia	94,21	164,76	190,65	281,47	229,87
Cabo Verde	135,71	166,68	189,20	230,51	202,38
Dinamarca	473,81	730,35	566,43	666,66	176,76
Marrocos	78,58	122,70	100,48	215,92	159,65
México	-154,44	-107,76	-85,06	106,41	151,68
República Bolivariana da Venezuela	40,30	-125,82	108,30	43,33	132,92
Moçambique	189,98	216,41	242,30	146,94	110,74
Polónia	-5,99	48,66	142,13	162,51	67,61
Austrália	81,46	71,33	71,99	74,65	56,70
São Tomé e Príncipe	26,02	34,58	44,01	40,33	41,06
Roménia	-27,30	20,66	71,99	43,59	34,64
Guiné-Bissau	24,16	24,74	32,07	42,71	30,20
Chipre	-92,90	-114,39	-121,44	174,71	22,40
Letónia	-52,35	23,17	34,89	23,19	9,02
Estónia	-15,45	8,11	16,77	8,33	3,59
Nova Zelândia	-8,26	-8,55	-7,35	-9,86	-9,01
Eslovénia	10,86	0,93	-4,63	-1,32	-11,67
Islândia	1,95	23,01	2,08	-4,10	-13,26
Egipto	-19,36	-75,67	-56,67	-49,77	-14,29
Bulgária	-17,65	-47,83	-5,46	6,99	-20,99
Lituânia	-25,21	-6,28	-1,67	-0,57	-21,53
Malta	3,19	9,45	15,40	46,85	-29,98

Eslováquia	-0,42	3,87	-43,57	-33,05	-42,13
República Checa	-127,92	-140,73	-142,28	-115,97	-57,05
Suécia	-71,62	99,55	35,67	-133,10	-68,19
Turquia	-112,94	-227,86	-194,98	-135,82	-79,86
Ucrânia	-81,66	-88,15	-100,24	-84,46	-89,59
Argentina	-108,18	-53,26	-130,16	-261,77	-93,57
África do Sul	-141,06	-82,50	-129,86	-174,71	-96,24
Finlândia	22,07	125,47	45,75	-9,78	-105,96
Hungria	67,39	114,32	-22,75	-55,79	-139,88
Áustria	-99,43	-12,18	-148,23	-124,61	-146,99
Coreia, República da	-267,31	-251,79	-210,76	-254,92	-208,85
Argélia	-988,22	-840,83	-550,42	-747,44	-224,43
Índia	-177,41	-212,55	-309,14	-432,79	-236,77
França	1.092,13	731,22	840,29	-688,39	-293,21
Japão	-464,95	-450,79	-302,05	-487,58	-306,19
Arábia Saudita	-334,93	-458,72	-397,26	-540,30	-312,40
Federação Russa	-286,84	-522,61	-382,51	-148,02	-368,71
Luxemburgo	-141,53	-399,50	-687,62	-348,49	-421,65
Noruega	-287,63	-386,11	-360,01	-536,32	-508,33
Brasil	-808,12	-939,43	-1.004,55	-928,14	-555,21
Canadá	-274,67	-366,18	-418,77	-516,95	-704,35
Bélgica	-99,96	-13,98	-76,68	-785,07	-846,19
China	-374,62	-543,01	-869,11	-1.135,21	-890,18
Nigéria	-876,58	-737,27	-952,61	-1.586,76	-1.153,94
Holanda	-552,20	-1.280,80	-1.485,42	-1.371,99	-1.357,41
Itália	-873,95	-1.224,95	-1.008,41	-1.420,90	-1.445,46
Alemanha	-3.017,17	-2.942,74	-2.690,97	-3.333,16	-2.758,85
Espanha	-6.928,67	-6.759,38	-6.995,30	-8.552,65	-8.234,90
Outros	-1.507,51	-2.633,85	-2.530,30	-2.120,40	-912,26

Fonte: Banco de Portugal

Anexo IX – O Investimento Bilateral entre Portugal e Angola, Venezuela e Países de África do Norte

Evolução do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal - valores em milhões de Eur

Países	2005		2006		2007		2008		2009	
	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido
Todos os Países	27676,638	3159,841	32820,132	8695,404	32633,798	2237,609	35287,296	3184,585	31842,583	2066,756
União Europeia Extra	25476,706	4076,164	28332,411	5960,941	29672,393	2342,229	31689,831	2446,068	28250,06	1353,898
União Europeia	2199,932	916,323	4487,721	2734,463	2961,405	104,62	3597,465	738,517	3592,523	712,858
Angola	6,255	5,781	17,672	17,523	15,184	4,38	49,82	45,694	113,942	97,909
Venezuela	1,678	1,368	2,145	1,385	2,764	2,463	2,221	2,16	2,912	2,685
África do Norte	1,418	-0,349	3,984	3,691	1,191	-0,305	6,203	4,391	13,6	12,426
Argélia	0	0	0	0	0,45	-0,498	0	-0,221	0	-0,6
Egipto	0,058	0,003	0,965	0,965	0	0	0,32	0,32	0,14	0,14
Marrocos	0,016	-1,484	0,45	0,28	0,707	0,167	2,386	0,83	0	-0,574

Evolução do Investimento Directo de Portugal no Estrangeiro - valores em milhões de Eur

Países	2005		2006		2007		2008		2009	
	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido	Investimento Bruto	Investimento Líquido
Todos os Países	9,780,69	-1,697,49	9,828,04	-5,691,18	14,835,43	-4,013,34	11,376,14	-1,871,55	7,960,92	-931,33
União Europeia Extra	6,606,52	-1,404,46	6,293,15	-3,709,04	10,202,95	-2,481,06	8,380,42	-1,626,49	4,995,63	-1,613,52
União Europeia	3,174,18	-293,03	3,534,89	-1,982,14	4,632,49	-1,532,27	2,995,72	-245,06	2,965,29	682,19
Angola	263,65	-154,55	273,72	-195,76	451,12	767,78	775,13	658,93	557,43	567,15
Venezuela	0,17	0,56	4,77	-4,73	1,71	-1,57	1,14	-1,05	6,61	-6,29
África do Norte	16,00	-11,40	57,39	-36,05	74,02	-37,56	65,85	9,43	29,57	85,33
Argélia	0,13	-0,13	6,68	6,95	36,68	-18,90	4,16	39,97	11,05	56,17
Egipto	0,03	-0,03	0,08	-0,08	0,16	-0,16	0,07	-0,02	0,07	-0,01
Marrocos	13,63	-11,05	50,27	-49,50	27,16	-9,39	32,85	-6,16	14,89	17,58

Fonte: Banco de Portugal

Anexo X – Resolução do Conselho de Ministros nº 152/2006³⁸

³⁸ Fonte: <http://www.dre.pt/pdf1sdip/2006/11/21600/77837784.PDF>